

MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **8.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **10.200.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


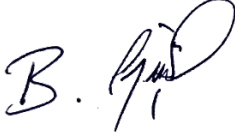



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir.

Yatırımcıların **MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **12/12/2022** ile **18/01/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/AKUNZB> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

| MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza | Sorumlu Olduğu Kısım |
|---|--|
| Furkan Çelik, 05/12/2022 MİNİYOL BİLİŞİM A.Ş. Yıldırım Beyazıt Mh. Asik Neysel Biv. E.Ü.T.G.B. İcra Kurulu Ka 5/14 : 67/4 Tepebaşı / 38100 KAYSERİ Erciyes V.D. 621 057 2824 | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI |

| GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza | Sorumlu Olduğu Kısım |
|--|--|
| Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 05/12/2022  | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI |
| Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 05/12/2022  | FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ |
| Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 05/12/2022  | FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER |
| Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 05/12/2022  | FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI |
| Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 05/12/2022  | SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER |

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

| | | |
|------------------|---|--|
| Ticaret Unvanı | : | MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ |
| İşletme Adı | : | Miniyol Bilişim A.Ş. |
| Merkez Adresi | : | Yıldırım Beyazıt Mah. Aşık Veysel Bulvarı Eü Tgb İdare Ve Kuluçka 5 No:67/4 İç Kapı No:56 Melikgazi/Kayseri |
| Telefon Numarası | : | +90 850 304 69 63 |
| İnternet Sitesi | : | www.miniyol.com |

Platform Hakkında Özet Bilgiler

| | | |
|-----------------------|---|---|
| Ticaret Unvanı | : | GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. |
| Merkez Adresi | : | Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara |
| Listeye Alınma Tarihi | : | 08.04.2021 |
| Telefon Numarası | : | 0 312 504 08 08 |
| İnternet Sitesi | : | invest.fonbulucu.com |

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

| | | |
|-----------------------------------|---|--|
| Hedeflenen Fon Tutarı | : | 10.200.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir. |
| Kampanya Sayfası | : | https://fnb.lc/AKUNZB |
| Kampanya Süresi | : | 37 Gün |
| Başlangıç Tarihi | : | 12/12/2022 |
| Bitiş Tarihi | : | 18/01/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir. |
| Çıkarılacak Payların; Türü | : | Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir. |
| Nominal Değeri | : | Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1647 TL ile 0.1847 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1400000 TL ile 1884000 TL aralığında olacaktır. |
| Satış Fiyatı | : | Toplam satışa sunulan Paylar 10.200.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir. |
| Asgari ve Azami Yatırım Tutarları | : | Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz. |
| Fon Kullanım Yeri | : | Toplanan fonun; 315.000 TL 'si Yönetici Ücreti - 1 Kişi 01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 1.600.000 TL 'si Yazılım Personel Ücretleri - 7 Kişi 01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 650.000 TL 'si Pazarlama Personel Ücretleri - 6 Kişi 01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 450.000 TL 'si Operasyon Personel Ücretleri - 5 Kişi 01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, |

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

3.565.000 TL'si

Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri
01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

535.000 TL'si

Müşavirlik ve Danışmanlık Hizmetleri Giderleri
01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

400.000 TL'si

Kira, Ofis ve Yemek Giderleri
01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

85.000 TL'si

Diğer Giderler (Yazılım Lisansı vb.)
01.02.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

900.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.02.2023 - 01.03.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

| | |
|--------------------------------|--|
| Ticaret Unvanı | : MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ |
| İşletme Adı | : Miniyol Bilişim A.Ş. |
| Hukuki Statüsü | : Anonim şirket |
| Merkez Adresi | : Yıldırım Beyazıt Mah. Aşık Veysel Bulvarı Eü Tgb İdare Ve Kuluçka 5 No:67/4 İç Kapı No:56 Melikgazi/Kayseri |
| Kuruluş Tarihi | : 30.10.2020 |
| Sermayesi | : Kayıtlı Sermayesi 5.500.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 5.500.000 TL'dir. |
| Ticaret Sicil Müdürlüğü | : Kayseri Ticaret Odası |
| Ticaret Sicil Numarası | : 54026 |
| Vergi Dairesi | : Erciyes Vergi Dairesi |
| Vergi Kimlik Numarası | : 6210972824 |
| Telefon Numarası | : +90 850 304 69 63 |
| İnternet Sitesi | : www.miniyol.com |

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Miniyol Mobility Super App** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

2020 yılında, Mobility Super App olma hedefiyle çıktığımız bu yolda sizleri de hikayemize ortak olmaya davet ediyoruz.

fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu 1.000.000 TL ile girişime yatırım yapma kararı almıştır. Ayrıca Hakan Yıldız ve bazı Melek Yatırımcılar 1.000.000 TL'nin üzerinde yatırım yapacaklardır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **12 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ömer Faruk Çelik, Yaşar Çelik ve Furkan Çelik'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Yatırımcılara Özel Miniyol Uygulama İndirimi:

Miniyol.com üzerinden yapacağımız işlemleri, 1 yıl boyunca geçerli olacak şekilde **fonbulucu10** indirim koduyla **%10 indirimli** olarak yapabilirsiniz.

Miniyol Hakkında:

Miniyol, 2020 yılında **Biletall.com'** un kurucuları ve yöneticileri tarafından **Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesinde, KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon desteği** ile kurulmuştur.

Miniyol Mobility Super App'in ilk aşaması olan günlük araç kiralama pazaryeri 2021 Haziran'da hizmete açılmış olup, **+1.500.000** ziyaretçiye ulaşmış ve **ilk 17 ayda 11.000.000 TL** ciroya ulaşmıştır. Kullan-bırak araç kiralama hizmeti verecek olan **Miniyol Express** ve kişiden kişiye araç kiralama hizmeti verecek olan **Miniyol Self** ürünlerinin yatırım turunun tamamlanması ile birlikte 2023 yılında hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Miniyol'un araç kiralamanın yeni yolu mottosuyla çıktığı bu yolda hedefi yeni ürünlerini de devreye alarak 5 yıl gibi kısa sürede **Mobility Super App** olmaktadır.

Miniyol Mobility Super App Projesi Kitle Fonlaması Modeli İle Nasıl Büyüebilir?

Mobilite'nin dünyada ve ülkemizde ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Kitle fonlaması modeli ile Miniyol Mobility Super App projemize dahil olacak yatırımcı ve paydaşlarımızla birlikte yüksek getirili, hızlı büyüme potansiyeline sahip ve global exit'a açık bir şirket haline getirerek hep birlikte kazanacağımız model inşa etmek istiyoruz.

Miniyol Mobility Super App Projesine Neden Yatırım Yapmalısınız?

- Kurucu ortaklar olarak her birimiz seyahat ve e-ticaret alanında derin sektörel tecrübelerimize sahibiz.
- Geçmiş girişimlerimizde finansal yatırım ve exit süreçlerine liderlik ettik.
- Ekibimiz bu işi yapmak için fazlasıyla yetkin ve motive durumda, ekibimize güveniyoruz.
- Sürdürülebilir bir dünya için yeni iş modelleri ve teknolojileri geliştiren bir şirketiz.
- Geliştireceğimiz ürünler ile yeni gelir modelleri oluşturuyoruz.
- Paylaşım ekosistemi ile karbon emisyonunun azaltılmasını sağlıyoruz.
- Mobilite pazarı hem ülkemizde hem dünyada her geçen gün hızla büyüdüğüne hep birlikte şahit oluyoruz.
- Y ve Z kuşağının paylaşım ve kiralama ekosistemine olan ilgisinin arttığını görüyoruz.
- Erken aşamada çıktığımız bu yatırım kampanyası ile birlikte amaçladığımız ölçeğe ulaştıkça daha yüksek değerlendirme ile alacağımız yatırımlardan sonra hisse değerinizin artacağına inanıyoruz.
- İlk 17 ayda 11.000.000 TL ciroya ulaştık. 5. yıla ulaştığımızda yıllık 548.000.000 TL ciroya ulaşmayı hedefliyoruz.

Yatırım Sonrası Neler Yapmak İstiyoruz?

- Araç kiralama pazarı yeri ürünümüzü sektör lideri haline getirmek istiyoruz.
- Miniyol Self ve Miniyol Express ürünlerini hayata geçirmeyi planlıyoruz.
- Miniyol Mobility Super App'i yayına almayı hedefliyoruz.
- Miniyol kullanıcılarımızın araç kullanımı esnasında ihtiyaç duyacağı, hayatını kolaylaştıracak oto yıkama, yakıt kartı, araç sarj istasyon rehberi gibi yeni alanlara ilk adımımızı atacağız.

Rakamlarla Miniyol

- Önceki yıla göre %1275 organik trafik büyümesi ,
- İlk 17 ayda 5.000.000 'dan fazla sayfa görüntüleme ,
- Arama motorların 1 ile 3 arasında pozisyon kazanan organik kelime sayısında önceki yıla göre %2,6K artış,
- 30.000 günden fazla araç kiralama işlemi ,
- İlk 17 ayda 11.000.000 TL Ciro ,
- Sixt, Garenta, Europcar, Green Motion, Rent Go, Avec gibi 80'den fazla anlaşmalı tedarikçi firma,
- 80.000 'den fazla araç alternatifi ,
- 600'den fazla lokasyonda hizmet.

Miniyol Araç Kiralama Pazaryeri

Araç kiralama hizmeti veren firmaların Miniyol sistemlerine entegre edilmesi ile miniyol.com web sitesi ve mobil uygulamaları üzerinden araç kıyaslama ve rezervasyon yapma hizmeti veren platformdur. Platform üzerinde Sixt, Garenta, Europcar, Rentgo, Avec gibi global, ulusak ve bölgesel hizmet veren 80'den fazla firmanın 80.000'den fazla aracı yer almaktadır. Miniyol.com'u rakiplerinden ayıran temel farklılıkları ödeme yöntemleri, müşteri sadakat programları ve koşulsuz iptal, iade haklarıdır. Miniyol.com bir yıl gibi kısa sürede Türkiye'nin 2. online araç kiralama pazar yeri konumuna ulaşmıştır.

Miniyol Express

Miniyol'un ikinci faz ürünüdür. Miniyol Express ile kullan-bırak araç kiralama hizmeti verilecektir. Pilot bölge olarak uygulama Q2-2023 'de İstanbul'da faaliyete başlayacaktır. Q2-2024 de ise uygulamanın Türkiye'nin birçok ilinde faaliyet göstermesi planlanmaktadır. Araç tedariki gelir paylaşımı modeli ile yapılacak olup Miniyol'un araç yatırım ve kira maliyeti olmayacaktır. Bu iş modeli ile ilgili ülkemizin lider e-scooter markalarından biri ile birlikte Ar-Ge faaliyetleri ve operasyonel planlamalar yürütülmektedir.

Miniyol Self

Miniyol'un üçüncü faz ürünüdür. Miniyol Self ile kişiden kişiye araç kiralama hizmeti verilecektir. Bu ürünün temel amacı kişilerin kendi araçlarını kullanmadıkları vakitlerde kiraya vererek ek gelir elde etmelerini ya da yeni bir araç satın alarak "gayrimenkul kiraya verir gibi" ek gelir elde etmelerine imkan sağlamaktır. Miniyol Self sayesinde ise araç kiralamak isteyen kullanıcılara uygun fiyatlı ve farklı model ve markalarda araç alternatifleri sunulacaktır. Ürünün Q4-2023 'te hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Tarihçe

- Erciyes Teknopark tarafından proje kabulü yapıldı - Ağustos 2020
- Miniyol Bilişim A.Ş. kuruldu - Ekim 2020
- KOSGEB Ar-Ge İnovasyon proje kabulü yapıldı - Ekim 2020
- Ekibimizin ilk üyesi ailemize miniyol ailesine katıldı - Şubat 2021
- Miniyol.com'un ilk versiyonu yayına alındı - Haziran 2021
- Miniyol ekibi 10 kişi oldu - Temmuz 2021
- 50 tedarikçi ve 45.000 araç alternatifine ulaşıldı - Eylül 2021
- 1.000.000 TL ciroya ulaşıldı - Ekim 2021
- Miniyol %98 memnuniyet oranı ile GPTW (Great Place to Work) sertifikasını aldı - Kasım 2021
- Miniyol.com ilk 6 ayda 300.000'den fazla ziyaretçiye ulaştı - Aralık 2021
- Ulusal TV ve radyo kanallarında ön lansman çalışmaları başladı - Mayıs 2022
- İlk yıl sonunda 20.000 günden fazla araç kiralama hizmeti verildi - Haziran 2022
- Türkiye'nin en iyi işveren ödülü alındı - Ağustos 2022
- 11.000.000 TL ciroya ulaşıldı - Ekim 2022
- 80 tedarikçi ve 80.000'den fazla araç alternatifine ulaşıldı - Ekim 2022
- Kayıtlı üye sayısı 10.000'i geçti - Kasım 2022

İş Modeli

MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Ulaştırma ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2C ve C2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Miniyol Mobility Super App nedir ?

Miniyol , 2020 yılında Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde , KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon desteği ile kurulmuştur. Miniyol'un araç kiralamanın yeni yolu mottosuyla çıktığı bu yolda hedefi 5 yıl gibi kısa sürede Mobility Super App olmaktır.

Miniyol Mobility Super App'in ilk aşaması olan günlük araç kiralama pazaryeri hizmete açılmış olup kullan-bırak araç kiralama hizmeti verecek olan Miniyol Express ve kişiden kişiye araç kiralama hizmeti verecek olan Miniyol Self ürünlerinin yatırım turunun tamamlanması ile birlikte 2023 yılında hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Miniyol Araç Kiralama Pazaryeri

Araç kiralama hizmeti veren firmaların miniyol sistemlerine entegre edilmesi ile miniyol.com web sitesi ve mobil uygulamaları üzerinden araç kıyaslama ve rezerve etme hizmeti veren platformdur. Platform üzerinde Sixt, Garenta, Europcar, Rentgo, Avec gibi ulusal ve bölgesel hizmet veren 80'den fazla firmanın 80.000'den fazla aracı yer almaktadır. Miniyol.com'u rakiplerinden ayıran temel farklılıkları ödeme yöntemleri, müşteri sadakat programları ve koşulsuz iptal, iade haklarıdır. Miniyol.com bir yıl gibi kısa sürede Türkiye'nin 2. online araç kiralama pazar yeri konumuna

ulaşmıştır.

Miniyol Express

Miniyol'un ikinci faz ürünüdür. Miniyol Express ile kullan-bırak araç kiralama hizmeti verilecektir. Pilot bölge olarak uygulama Q2-2023 'de İstanbul'da faaliyete başlayacaktır. Q2-2024 de ise uygulamanın Türkiye'nin birçok ilinde faaliyet göstermesi planlanmaktadır. Araç tedariki gelir paylaşımı modeli ile yapılacak olup Miniyol'un araç yatırım ve kira maliyeti olmayacaktır. Bu iş modeli ile ilgili ülkemizin lider e-scooter markalarından biri ile birlikte Ar-Ge faaliyetleri ve operasyonel planlamalar yürütülmektedir.

Miniyol Self

Miniyol'un üçüncü faz ürünüdür. Miniyol Self ile kişiden kişiye araç kiralama hizmeti verilecektir. Bu ürünün temel amacı kişilerin kendi araçlarını kullanmadıkları vakitlerde araçlarını kiraya vererek ek gelir elde etmelerini yada yeni bir araç satın alarak "Dükkan kiraya verir gibi" ek gelir elde etmelerine imkan sağlamaktır. Miniyol Self sayesinde ise araç kiralamak isteyen kullanıcılara uygun fiyatlı ve farklı model ve markalarda araç alternatifleri sunulacaktır. Ürünün Q4-2023 'te hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Ülkemizde hizmet veren onlarca araç kiralama firmasının binlerce aracı arasından seçim yapmak kullanıcılar için içinden çıkılmaz bir hal alması,
- Gelişen mobilite pazarına rağmen kullan-bırak araç kiralama hizmetinin sınırlı adetlerle sınırlı coğrafyalarda hizmet vermesi,
- Farklı ihtiyaçlara yönelik sıradan araç modellerinin dışında araç bulunamaması,
- Kişilerin ve araç kiralama firmalarının kapasite fazlası araçlarından gelir elde edilememesi,

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Miniyol Araç Kiralama Pazaryeri ürünümüzle saniyeler içinde binlerce aracın marka, model, yakıt tipi, vites tipi, fiyatı ve diğer tüm özelliklerini kıyaslayıp 3 adımda hızlı ve güvenli araç kiralama hizmeti sunuyoruz.
- Miniyol Express ürünümüzle Türkiye'de hizmet veren tedarikçi firmalarımızın araçlarını geliştireceğimiz donanım ve yazılımlar ile kullan - bırak modeli ile kullanıcılarımıza sunacağız. Bu iş modelimizle tedarikçi firmalar ve Miniyol gelir paylaşımı yapacak olup her iki taraf içinde ek bir maliyet kalemi oluşturmayıp aksine ek gelir etme fırsatı oluşturacağız.
- Miniyol Self ürünümüzle kişiden kişiye (C2C) araç kiralama modeli ile kişilerin kendi araçlarını yada ek gelir elde etmek için alacakları araçları kiralanabilir hale getirerek araç çeşitliliği sağlayacağız.

Değer Önerileri

Miniyol Mobility Super App ile üç farklı ürünün bir araya getirilmesiyle farklı ihtiyaçlara farklı değer önerileri sunarak kapasite fazlası araçların paylaşım ekosistemine kazandırılmasını ve ekonomik fayda oluşturmasını sağlayacağız.

Değer önerimizi yatırımcılarımız, tedarikçilerimiz ve kullanıcılarımız için ayrı ayrı incelemenin daha faydalı ve anlaşılır olacağını düşünüyoruz.

- Yatırımcılar açısından hızlı büyüme potansiyeli ve yüksek getiri,
- Tedarikçilerimiz açısından yeni satış kanalları ve yeni gelir modelleri,
- Kullanıcılarımız açısından tek bir mobil uygulamadan güvenli ve bol alternatifli araç erişimi,

Gelişim Süreçleri Hakkında

Projemize İlişkin Gelişim Süreçleri

- Erciyes Teknopark tarafından proje kabulü yapıldı - Ağustos 2020
- Miniyol Bilişim A.Ş. kuruldu - Ekim 2020
- KOSGEB Ar-Ge İnovasyon proje kabulü yapıldı - Ekim 2020
- Ekibimizin ilk üyesi ailemize miniyol ailesine katıldı - Şubat 2021
- Miniyol.com'un ilk versiyonu yayına alındı - Haziran 2021
- Miniyol ekibi 10 kişi oldu - Temmuz 2021
- 50 tedarikçi ve 45.000 araç alternatifine ulaşıldı - Eylül 2021
- Miniyol %98 memnuniyet oranı ile GPTW (Great Place to Work) sertifikasını aldı - Kasım 2021
- Miniyol.com ilk 6 ayda 300.000'den fazla ziyaretçiye ulaştı - Aralık 2021
- Ulusal TV ve radyo kanallarında ön lansman çalışmaları başladı - Mayıs 2022
- İlk yıl sonunda 20.000 günden fazla araç kiralama hizmeti verildi - Haziran 2022
- Türkiye'nin en iyi işveren ödülü alındı - Ağustos 2022
- 80 tedarikçi ve 80.000'den fazla araç alternatifine ulaşıldı - Eylül 2022

Üretim Süreçleri Hakkında

Projemize İlişkin Üretim Süreçleri

Projemizin geliştirilmesi Ekim 2020'de şirket kurulumu ile başlamış olup, ürünlerin geliştirilmesi sürecinde sırasıyla aşağıdaki adımlar izlenmiştir.

- Pazar Analizi,
- Rekabet Analizi,
- Doğru Ekibin Kurulması,

- Sistemin ve Ürünlerin Tüm Detaylarının Kurgulanması,
- UI / UX Analizi,
- Proje Bileşenlerinin Bütünleştirilmesi,
- Back-end Geliştirmelerinin Başlaması,
- Front-end Geliştirmelerinin Başlaması,
- Tedarikçi Sözleşmelerinin İmzalanması,
- Test Süreçlerinin Tamamlanması,
- Miniyol Araç Kiralama Pazaryeri'nin Yayına Alınması,
- İlk Ürününüzün Hizmete Açılması.

Yan Ürünler Hakkında

Projemize İlişkin Yan Ürünler

Miniyol kullanıcılarının araç kullanımı esnasında ihtiyaç hissedeceği ve kullanıcıların hayatını kolaylaştıracak hizmetlerin devreye alınması planlanmaktadır.

Bu hizmetlerden başlıcaları aşağıdaki gibidir ;

- Oto yıkama,
- Yakıt kartı,
- Benzin İstasyon Rehberi,
- Araç Sarj İstasyon Rehberi,
- Sigorta ve Güvence Ürünleri.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Projemize Teknik Ve Tasarımsal Analizler

Miniyol ekibi olarak her daim konusunda uzman kişi ve şirketler ile çalışmayı ve işimizi en iyi şekilde yapmayı kendimize temel prensip edindik. Bu çerçevede projemizi tasarlariken de konusunda en iyi ekiplerle çalışmaya gayret gösterdik. Projemizi 3 temel aşamaya ayırarak tasarım süreçlerini ilerlettik.

- Analizlerin Yapılması
- UI/ UX Çalışması
- Sistemin Kodlanması

Bu aşamalardan ilki olan analiz süreçlerinde Miniyol ekibinin her bir üyesi kendi alanı ile ilgili ulusal ve uluslararası örnekleri inceledi ve Miniyol için en uygun iş modellerini ortaya çıkardı. İkinci aşama olan UI / UX çalışmalarında Miniyol ekibinin ilgili üyeleri ve danışman ajansımızın çalışmalarıyla başlamıştır. Ardından ülkemizde konusunda iyi tanınan kişilerden olan UI / UX Danışmanı İnci Dindar ile ilk kontrol ve revizyonlar yapılmıştır. Ürün hizmete açıldıktan hemen sonra ise Google Türkiye ekibi tarafından tavsiye edilen Baymard Institute ile tüm arayüzler ve süreçler denetlenmiş ve gerekli

revizyonlar yapılmıştır. Sistemin kodlanması aşamasında ise Miniyol yazılım ekibi öncelikle sistemin tüm gereksinimlerini analiz etmiş olup, analiz sonuçlarına göre güncel teknolojiler kullanılarak hazırlanması gereken kod ve alt yapı projelendirmesini yapmıştır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Projemiz AR-Ge Faaliyetleri Hakkında

5746 sayılı Araştırma, Geliştirme Ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında kanun çerçevesinde Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde (Erciyes Teknopark) faaliyet göstererek ar-ge, yenilik ve tasarım yoluyla uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıyla teknoloji üretimini, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılmasını, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesini, verimliliğin artırılmasını, teknolojik bilginin ticarileştirilmesini nitelikli ekibimiz ile var gücümüzle çalışarak devam ettirmekteyiz.

KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı ile desteklenen araştırma-geliştirme ve inovasyon projemizle de bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşa sahip şirketimiz de yeni ürünler, yeni süreçler ve yeni iş modelleri üretmek temel hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

Projemize Ait Önceki Satışlar Hakkında

Miniyol'un ilk ürünü olan Araç Kiralama pazar yeri ürünü 2021 Haziran ayında hizmete açılmıştır. 2021 yılı Miniyol'un sektöre giriş ve pazar dinamiklerini öğrenme yılı olarak kabul edilmiş olup, buna rağmen 2021 yılında yaklaşık 2.000.000 TL ciroya ulaşılmıştır. 2022 yılı Miniyol'un ilk ürünü için ön lansman yapılmış olup, 2022 yılında yaklaşık 10.000.000 TL ciro elde edilmesi hedeflenmektedir. Miniyol ekibi satışlara dair birçok veriyi günlük, haftalık, aylık ve çeyreklik olarak yakından takip etmekte olup 2 yıl gibi kısa bir süre de 12.000.000 TL ciroya ulaşma başarısını göstermiştir. Miniyol Mobiltiy Super App'in hayata geçirilmesiyle birlikte 5 yıl sonunda 2022 yılına göre yaklaşık 50 kat ciro büyümesi hedeflenmektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Bulduğumuz Pazar ile İlgili Özet Bilgiler:

Araç kiralama pazarı dünyada 100 Milyar USD’lik bir pazar büyüklüğüne sahiptir. Bu rakamın önümüzdeki sene 134 Milyar USD olması beklenmektedir. Bunun yanında paylaşımlı mobilite pazarının büyüklüğü ise 166 Milyar USD’dir. Türkiye özelinde pazara baktığımızda ise günlük kiralanabilir araç adetinin 240.000 adet olduğunu görmekteyiz. Bu rakamlara küçük ölçekli (1-20 araca sahip firmalar) firmaları dahil ettiğimizde sayının 300.000 adete yaklaştığını öngörmekteyiz. Bu araçların toplam aktif büyüklükleri yaklaşık olarak 60 milyar TL’dir.

Kiralama firmalarının kanal bazlı satış dağılımını incelediğimizde, firmaların online kanallar üzerinden aldıkları rezervasyonların tüm rezervasyonlar içerisindeki hacmin %35 olduğunu görmekteyiz. Online rezervasyonlar içerisinde ise Miniyo Mobility Super App’in payını 5 yıllık dönemde %50 bandına çıkarmayı hedeflemekteyiz.

Türkiye’de hali hazırda kiralama firmaları ve paylaşımlı mobilite firmaları kendi uygulama ve platformları üzerinden satışlarını gerçekleştirmektedir. Bu araçları kiralamak isteyen B2C müşterilerin tüm bu firmaların uygulamalarını telefonlarına indirmeleri, kayıt olmaları, kartlarını tanımlamaları, şifre tanımlamaları, farklı bir takım prosedürlerden geçmeleri gibi bir dizi yorucu ve yıpratıcı süreçlerden geçmeleri gerekmektedir. Miniyo Mobility Super App tam bu noktada pazara girerek kullanıcıların tek bir app üzerinden aynı deneyimle paylaşım mobilitesi ekosistemine dahil olan tüm araçları 1 dakika gibi kısa bir sürede keşfetme, kıyaslama ve kiralama gerçekleştirmelerini sağlamaktadır.

Özetle, artan araç fiyatları, globalde yaşanan çip krizleri, değişen sahip olma eğilimleri, rezervasyonlarda offline’den online’a geçişin artması ve araç kiralama pazarında ki farklı iş modellerini tek bir app içerisinde toplamamız bulduğumuz pazarın büyümesine artı olarak katkı sağlayacaktır.

Rekabet Hakkında

Rekabet ile İlgili Özet Bilgiler:

Miniyo olarak pazara sunduğumuz ilk ürünümüz olan Miniyo.com ile +80 kiralama firmasının +80.000 aracını paylaşım ekosistemine dahil etmiş durumdayız. Miniyo Express ürünü ile hiç bir şube ve satış, teslimat yetkilisi olmadan kullanıcıların caddelerden kullan-bırak mantığı ile araç kiralamalarını ve sadece kullandıkları süre kadar ödeme yapmalarını hedeflemekteyiz. Miniyo Self ürünümüz ile ise paylaşım mobilitesi ekosisteminin yanı sıra yeşil ekonomi ekosisteminde katkıda bulunacağız.

Miniyol Self ürünümüz sayesinde kişilerin sahip olduğu araçların platform üzerinden yine farklı kişiler tarafından kiralamasını sağlayacağız. Bu sayede kullanılmayan araçlar paylaşımlı hale gelerek daha efektif bir döngü içerisinde değer oluşturmuş olacaklar.

Miniyol Mobility Super App ile aynı modelde çalışan bir app bulunmaması nedeniyle aynı iş modeline sahip direkt bir rakip bulunmamaktadır. Bu doğrultuda aynı iş modeline sahip rakip olmamakla beraber ürün bazında benzer iş modellerine sahip rakipleri bulabilirsiniz.

REKABET ANALİZİMİZİN DEVAMINI EN SAĞDAKİ SEKMEDEN İNCELEYEBİLİRSİNİZ.

Hedef Kitle Hakkında

Miniyol Mobility Super App projesi iki farklı hedef kitleye sahiptir. İki farklı kitleye sahip olmamızın nedeni super app içerisinde ayrışan ürün yapımız. Miniyol.com ve Miniyol Express ürünümüz B2C hedef kitlesine sahiptir. Miniyol Self ürünümüz ise P2P bir hedef kitleye sahiptir.

B2C ve P2P olarak ikiye ayırdığımız hedef kitlemizi herhangi bir demografik sınıfa ayırmıyoruz. 5 yıllık hedeflerimiz doğrultusunda araç kullanımı için yasal gerekliliğe sahip olan ve A noktasından B noktasına ulaşmak isteyen tüm bireyler Miniyol Mobility Super App'in hedef kitlesi içerisinde yer almaktadır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Kurucuların ve ekibin güçlü tecrübeleri
- Hızlı ölçeklenebilir olması
- In-house geliştirilmiş sistemlere sahip olunması
- Güçlü marka imajı
- Kullanıcı odaklı geliştirilen arayüzler
- Şeffaf, demokratik ve güvenilir şirket kültürü

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Geleneksel alışkanlıkların kırılmasındaki zorluklar
- Mobility Super App fikrinin henüz denenmemiş olması
- Yüksek pazarlama maliyetleri

Fırsatlar Nelerdir?

- Paylaşım ve kiralama ekosistemi'nin hızla büyümesi
- Mobilite'nin her gün daha çok ön plana çıkması
- Kullanıcıların araç ihtiyacını tek bir Super App üzerinden karşılama ihtiyacı
- Araç sahiplerine artan maliyetler karşısında gelir teklifi

Tehditler Nelerdir?

- Pazarda ve sektörde hukuki regülasyonun tam anlamıyla sağlanamamış olması.
- Yabancı şirketlerin ulusal pazara karşı iştahı.
- Dünyada yaşanan çip krizinin global etkilerinin devam etmesi.
- Araç kiralama sektöründeki kötü deneyimlere dayalı güven sorunları.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Teknolojimiz ve ürünlerimiz ile hızlı ve kolay erişilebilirlik sağlayacağız.
- Yenilikçi iş modelimiz ile kullanıcılara farklı gelir alternatifleri oluşturarak , ürüne olan ilgilerinin artmasını hedefliyoruz.
- Kullanıcılara sağlayacağımız kolaylıklar ve sadakat politikalarımız neticesinde oluşacak memnuniyetle fısıltı gazetesi en büyük reklam mecramız olacaktır.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Yabancı şirketlerin pazara olan iştahını iş ortaklıkları geliştirerek lehimize çevireceğiz.
- Mevcut araçlar kullanılarak gelir edilecek, yeni iş modellerimiz ile tehditleri fırsata çevireceğiz.
- Araç sahipleri ile kullanıcılar arasında güven köprüsü oluşturarak, sektördeki güven problemlerini ortadan kaldıracacağız.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları | | | | |
|--------------------------------------|---|---|---------------------|-----|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Görevi/Unvanı | Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler | Sermayedeki Payı | |
| | | | (TL) | (%) |
| Ömer Faruk Çelik | Kurucu Ortak - Teknoloji ve Pazarlama Sorumlusu | Ürün, yazılım geliştirme, pazarlama takımlarının kurulması ve yönetilmesinden sorumludur. | 20.000 | 40 |
| Yaşar Çelik | Kurucu Ortak - Strateji ve Operasyon Sorumlusu | Operasyon, satış ve strateji ekiplerinin kurulması ve yönetilmesinden sorumludur. | 15.000 | 30 |
| Furkan Çelik | Kurucu Ortak - Finans ve İnsan Kaynakları Sorumlusu | Tedarik zinciri, İnsan kaynakları, finans ve muhasebe ekiplerinin kurulması ve yönetilmesinden sorumludur. | 15.000 | 30 |

Ömer Faruk Çelik ile ilgili;

1998 yılında Kayseri'de doğan Ömer Faruk Çelik, lisans eğitimini Marmara Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri, MIS bölümünde tamamlamıştır. Eğitim hayatında bir süre İngiltere'de bulunmuştur. Lisans eğitimi devam ederken Turkcell, N11, gibi alanında öncü şirketlerde gönüllü olarak staj yapmıştır. 2019 yılında Peak Games tarafından düzenlenen Unithon'a binlerce kişilik başvuru arasından kabul almış ve bu programda takımı ile beraber ürün geliştirme ve pazarlama üzerine bir takım çalışmalarda bulunmuştur. Lisans mezuniyeti sonrası kısa bir süre uluslararası bir danışmanlık firması ile beraber Biletall.com'un Mobile app süreçlerinin tamamını yönetmiştir. Ekim 2020'den bu yana Miniyol.com'un kuruluş süreçlerinde aktif rol almıştır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Yaşar Çelik ile ilgili;

1990 yılında Kayseri'de doğan Yaşar Çelik, lisans eğitimini Erciyes Üniversitesi İşletme Bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye

gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası ilk girişimini olan ve Türkiye'nin online seyahat sektörünün lider oyuncusu olan Biletall.com'u ortakları ile beraber kurmuş ve CEO'luk görevini üstlenmiştir. Kuruluşundan exit sürecine kadar şirketin CEO'luk görevini üstlenmiştir. Biletall.com'un 2017 yılında The Abraaj Grup'tan aldığı 2.7 milyon Euro tutarındaki yatırım sürecini yönetmiştir. Biletall.com Temmuz 2021 yılında Early Bird ve EBRD liderliğinde Obilet.com'a %100 exit edilmiştir. Biletall.com'un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım, enerji, madencilik sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosluğu görevini, TOBB Yazılım Meclisi ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda yönetim kurulu üyesi yapmaktadır. Kendisi aynı zamanda Keiretsu Forum Türkiye'de melek yatırımcıdır. Uzmanlık alanları arasında organizasyon yönetimi, strateji ve pazarlama bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Furkan Çelik ile ilgili;

1995 yılında Kayseri'de doğan Furkan Çelik, lisans eğitimini Nuh Naci Yazgan Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası Biletall.com'da Deputy CEO olarak görev yapmıştır. Biletall.com'un exit sürecine kadar bu görevi devam ettirmiştir. Bunun yanı sıra aile şirketlerinde yönetim kurulu pozisyonlarında yer almıştır. (tarım, enerji, madencilik) Hali hazırda mevcut aktif büyüklükleri 10 MN EURO olan şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmaktadır. Sosyal yaşantısında Müsiad, Ticaret Odası Genç Girişimciler Kurulu gibi birbirinden farklı STK'da gönüllü olarak yöneticilik yapmaktadır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı | | | | |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı | | | Oy Hakkı (%) |
| | Grubu | Tutar (TL) | Oran (%) | |
| Ömer Faruk Çelik | A | 2.200.000 | 40 | 40 |
| Yaşar Çelik | A | 1.650.000 | 30 | 30 |
| Furkan Çelik | A | 1.650.000 | 30 | 30 |
| TOPLAM | | 5.500.000 | 100 | 100 |

Ömer Faruk Çelik ile ilgili;

1998 yılında Kayseri'de doğan Ömer Faruk Çelik, lisans eğitimini Marmara Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri, MIS bölümünde tamamlamıştır. Eğitim hayatında bir süre İngiltere'de bulunmuştur. Lisans eğitimi devam ederken Turkcell, N11, gibi alanında öncü şirketlerde gönüllü olarak staj yapmıştır. 2019 yılında Peak Games tarafından düzenlenen Unithon'a binlerce kişilik başvuru arasından kabul almış ve bu programda takımı ile beraber ürün geliştirme ve pazarlama üzerine bir takım çalışmalarda bulunmuştur. Lisans mezuniyeti sonrası kısa bir süre uluslararası bir danışmanlık firması ile beraber Biletall.com'un Mobile app süreçlerinin tamamını yönetmiştir. Ekim 2020'den bu yana Mini yol.com'un kuruluş süreçlerinde aktif rol almıştır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Yaşar Çelik ile ilgili;

1990 yılında Kayseri'de doğan Yaşar Çelik, lisans eğitimini Erciyes Üniversitesi İşletme Bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası ilk girişimini olan ve Türkiye'nin online seyahat sektörünün lider oyuncusu olan Biletall.com'u ortakları ile beraber kurmuş ve CEO'luk görevini üstlenmiştir. Kuruluşundan exit sürecine kadar şirketin CEO'luk görevini üstlenmiştir. Biletall.com'un 2017 yılında The Abraaj Grup'tan aldığı 2.7 milyon Euro tutarındaki yatırım sürecini yönetmiştir. Biletall.com Temmuz 2021 yılında Early Bird ve EBRD liderliğinde Obilet.com'a %100 exit edilmiştir. Biletall.com'un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım, enerji, madencilik sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosluğu görevini, TOBB Yazılım Meclisi ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda yönetim kurulu üyeliği

yapmaktadır. Kendisi aynı zamanda Keiretsu Forum Türkiye’de melek yatırımcıdır. Uzmanlık alanları arasında organizasyon yönetimi, strateji ve pazarlama bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Furkan Çelik ile ilgili;

1995 yılında Kayseri’de doğan Furkan Çelik, lisans eğitimini Nuh Naci Yazgan Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere’ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası Biletall.com’da Deputy CEO olarak görev yapmıştır. Biletall.com’un exit sürecine kadar bu görevi devam ettirmiştir. Bunun yanı sıra aile şirketlerin de yönetim kurulu pozisyonlarında yer almıştır. (tarım, enerji, madencilik) Hali hazırda mevcut aktif büyüklükleri 10 milyon Euro olan şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmaktadır. Sosyal yaşantısında Müsiad, Ticaret Odası Genç Girişimciler Kurulu gibi birbirinden farklı STK’da gönüllü olarak yöneticilik yapmaktadır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar | | | | | |
|--|------|------------|---------------------|-----------|-----------------|
| Grubu | Türü | İmtiyazlar | Nominal Değeri (TL) | | Sermayeye Oranı |
| | | | Birim | Toplam | |
| A | Nama | Yoktur. | 1 | 5.500.000 | 100 |

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar A grubuna ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **5.500.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **5.500.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri | | | | | |
|--|---|------------------|--------------------------|---------------------|-----|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Görevi/Unvanı | Atanma Tarihi | Kalan Görev Süresi | Sermayedeki Payı | |
| | | | | (TL) | (%) |
| Ömer Faruk Çelik | Kurucu Ortak - Teknoloji ve Pazarlama Sorumlusu | 02/11/2020 | 1095 Gün | 2.200.000 | 40 |
| Yaşar Çelik | Kurucu Ortak - Strateji ve Operasyon Sorumlusu | 02/11/2020 | 1095 Gün | 1.650.000 | 30 |
| Furkan Çelik | Kurucu Ortak - Finans ve İnsan Kaynakları Sorumlusu | 02/11/2020 | 1095 Gün | 1.650.000 | 30 |

Ömer Faruk Çelik hakkında;

1998 yılında Kayseri'de doğan Ömer Faruk Çelik, lisans eğitimini Marmara Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri, MIS bölümünde tamamlamıştır. Eğitim hayatında bir süre İngiltere'de bulunmuştur. Lisans eğitimi devam ederken Turkcell, N11, gibi alanında öncü şirketlerde gönüllü olarak staj yapmıştır. 2019 yılında Peak Games tarafından düzenlenen Unithon'a binlerce kişilik başvuru arasından kabul almış ve bu programda takımı ile beraber ürün geliştirme ve pazarlama üzerine bir takım çalışmalarında bulunmuştur. Lisans mezuniyeti sonrası kısa bir süre uluslararası bir danışmanlık firması ile beraber Biletall.com'un Mobile app süreçlerinin tamamını yönetmiştir. Ekim 2020'den bu yana Miniyo.com'un kuruluş süreçlerinde aktif rol almıştır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Yaşar Çelik hakkında;

1990 yılında Kayseri'de doğan Yaşar Çelik, lisans eğitimini Erciyes Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası ilk girişimini olan ve Türkiye'nin online seyahat sektörünün lider oyuncusu olan Biletall.com'u ortakları ile beraber kurmuş ve CEO'luk görevini üstlenmiştir. Kuruluşundan exit sürecine kadar şirketin CEO'luk görevini üstlenmiştir. Biletall.com'un 2017 yılında The Abraaj Grup'tan aldığı 2.7 milyon Euro tutarındaki yatırım sürecini yönetmiştir. Biletall.com Temmuz 2021

yılında Early Bird ve EBRD liderliğinde Obilet.com'a %100 exit edilmiştir. Biletall.com'un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım,enerji, madencilik sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosluğu görevini, TOBB Yazılım Meclisi ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu'n da yönetim kurulu üyesi yapmaktadır. Kendisi aynı zamanda Keiretsu Forum Türkiye'de melek yatırımcıdır. Uzmanlık alanları arasında organizasyon yönetimi, strateji ve pazarlama bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Furkan Çelik hakkında;

1995 yılında Kayseri'de doğan Furkan Çelik, lisans eğitimini Nuh Naci Yazgan Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası Biletall.com'da Deputy CEO olarak görev yapmıştır. Biletall.com'un exit sürecine kadar bu görevi devam ettirmiştir. Bunun yanı sıra aile şirketlerin de yönetim kurulu pozisyonlarında yer almıştır. (tarım, enerji, madencilik) Hali hazırda mevcut aktif büyüklükleri 10 milyon Euro olan şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmaktadır. Sosyal yaşantısında Müsiad, Ticaret Odası Genç Girişimciler Kurulu gibi birbirinden farklı STK'da gönüllü olarak yöneticilik yapmaktadır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Yöneticileri | | | | |
|---|--|---|-------------------------|------------|
| Adı-Soyadı | Görevi/Unvanı | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Sermayedeki Payı | |
| | | | (TL) | (%) |
| Ömer Faruk Çelik | Kurucu Ortak | App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. | 2.200.000 | 40 |
| Yaşar Çelik | Kurucu Ortak - Strateji ve Operasyon Sorumlusu | Miniyol.com'un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım,enerji, madencilik sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosluğu görevini ve TOBB Yazılım Meclisi üyesi | 1.650.000 | 30 |

| Girişim Şirketi'nin Yöneticileri | | | | |
|----------------------------------|---|---|------------------|-----|
| Adı-Soyadı | Görevi/Unvanı | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Sermayedeki Payı | |
| | | | (TL) | (%) |
| | | yapmaktadır. | | |
| Furkan Çelik | Kurucu Ortak - Finans ve İnsan Kaynakları Sorumlusu | Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir. | 1.650.000 | 30 |

Ömer Faruk Çelik hakkında;

1998 yılında Kayseri'de doğan Ömer Faruk Çelik, lisans eğitimini Marmara Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri, MIS bölümünde tamamlamıştır. Eğitim hayatında bir süre İngiltere'de bulunmuştur. Lisans eğitimi devam ederken Turkcell, N11, gibi alanında öncü şirketlerde gönüllü olarak staj yapmıştır. 2019 yılında Peak Games tarafından düzenlenen Unithon'a binlerce kişilik başvuru arasından kabul almış ve bu programda takımı ile beraber ürün geliştirme ve pazarlama üzerine bir takım çalışmalarında bulunmuştur. Lisans mezuniyeti sonrası kısa bir süre uluslararası bir danışmanlık firması ile beraber Biletall.com'un Mobile app süreçlerinin tamamını yönetmiştir. Ekim 2020'den bu yana Miniyo.com'un kuruluş süreçlerinde aktif rol almıştır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. Daha fazla bilgi için LinkedIn profilini ziyaret edebilirsiniz.

Yaşar Çelik hakkında;

1990 yılında Kayseri'de doğan Yaşar Çelik, lisans eğitimini Erciyes Üniversitesi İşletme Bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası ilk girişimini olan ve Türkiye'nin online seyahat sektörünün lider oyuncusu olan Biletall.com'u ortakları ile beraber kurmuş ve CEO'luk görevini üstlenmiştir. Kuruluşundan exit sürecine kadar şirketin CEO'luk görevini üstlenmiştir. Biletall.com'un 2017 yılında The Abraaj Grup'tan aldığı 2.7 milyon Euro tutarındaki yatırım sürecini yönetmiştir. Biletall.com Temmuz 2021 yılında Early Bird ve EBRD liderliğinde Obilet.com'a %100 exit edilmiştir. Biletall.com'un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım,enerji, madencilik sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosluğu görevini, TOBB Yazılım Meclisi ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda yönetim kurulu üyesi yapmaktadır. Kendisi aynı zamanda Keiretsu Forum Türkiye'de melek yatırımcıdır.

Uzmanlık alanları arasında organizasyon yönetimi, strateji ve pazarlama bulunmaktadır.

Furkan Çelik hakkında;

1995 yılında Kayseri’de doğan Furkan Çelik, lisans eğitimini Nuh Naci Yazgan Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra dil eğitimini tamamlamak üzere İngiltere’ye gitmiştir. Eğitim hayatı sonrası Biletall.com’da Deputy CEO olarak görev yapmıştır. Biletall.com’un exit sürecine kadar bu görevi devam ettirmiştir. Bunun yanı sıra aile şirketlerinde yönetim kurulu pozisyonlarında yer almıştır. (tarım, enerji, madencilik) Hali hazırda mevcut aktif büyüklükleri 10 MN EURO olan şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmaktadır. Sosyal yaşantısında Müsiad, Ticaret Odası Genç Girişimciler Kurulu gibi birbirinden farklı stk’da gönüllü olarak yöneticilik yapmaktadır. Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

| Ekip Üyeleri | | | |
|---------------------|--|---|--|
| Adı-Soyadı | Üstleneceği Görev Sorumluluklar | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı |
| Furkan Çelik | Tedarik zinciri, İnsan kaynakları, finans ve muhasebe ekiplerinin kurulması ve yönetilmesinden sorumludur. | Kendisinin uzmanlık alanları arasında süreç ve ik yönetimi , finans ve tedarik zinciri yönetimi bulunmaktadır. Aynı zamanda kendisi M&A , Due Diligence gibi yatırım süreçleri üzerinde deneyim ve ilgiye sahiptir. | Kurucu ortaktır. |
| Ömer Faruk Çelik | Ürün, yazılım geliştirme, pazarlama takımlarının kurulması ve yönetilmesinden sorumludur. | App Marketing, ASO, User Acquisition, Database Management, Data Analyzing, BI ve Product Management bulunmaktadır. | Kurucu ortaktır. |
| Yaşar Çelik | Operasyon, satış ve strateji ekiplerinin kurulması ve yönetilmesinden | Miniyol.com’un yanı sıra aktif büyüklükleri yaklaşık 10 MN Euro olan farklı şirketlerde (tarım,enerji,madencilik | Lider Girişimci |

| Ekip Üyeleri | | | |
|-------------------------|--|--|--|
| Adı-Soyadı | Üstleneceği Görev Sorumluluklar | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı |
| | sorumludur. | sektörlerinde) yönetim kurulu üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda Mali Cumhuriyeti Fahri Konsolosu ve TOBB Yazılım Meclisi üyesidir. | |
| Osman Ceyhan | Proje Yöneticisi | #ProjeYönetimi #BackendDevelopment #FrontendDevelopment #SunucuYönetimi #TeknikSEO #VeriTabanıYönetimi #ScrumMaster #ÜrünYönetimi #QATestSüreçleri #KullanıcıDeneyimi | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Oğuzcan Küçük | Dijital Pazarlama Yöneticisi | #PazarlamaStratejileri #PazarlamaRaporlamaları #SEOStratejileri #MedyaPlanlama #İçerikStratejileri #SosyalMedya #PazarlamaRaporları #Ajansİlişkileri | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Ender Yılmaz | Miniyol.com'da tedarik zinciri ve tedarikçi ilişkileri görevini yürütmektedir. | Tedarikçi anlaşmaları, satış, pazarlama | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Tunahan Okur | Kurumsal Gelişim Yöneticisi | Tunahan Okur , kurumsallaşma ve organizasyonel gelişim konularında tecrübelidir. | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Memet Yetişmiş | Miniyol.com'da çağrı merkezi, satış ve çözüm destek alanlarında yöneticilik yapmaktadır. | Çağrı merkezi, satış ve çözüm destek alanlarında tecrübelidir. | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Abdurrahman Selçuk Acer | Miniyol.com'da muhasebe, finans ve tedarikçi mutabakat | Muhasebe, finans | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |

| Ekip Üyeleri | | | |
|---------------------|---|--|--|
| Adı-Soyadı | Üstleneceği Görev Sorumluluklar | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı |
| | süreçlerini yürütmektedir. | | |
| Kenan Yıldız | Miniyol.com'da backend developer olarak görev almaktadır. | Yazılım geliştirme | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Furkan Binek | Miniyol.com'da backend developer olarak görev almaktadır. | Yazılım geliştirme | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Umut Arpat | Miniyol.com'da mobil uygulama geliştirme ve mobil süreçlerin iyileştirilmesinde görev almaktadır. | Mobil uygulama geliştirme | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Yağmur Toker | Miniyol.com'da dijital pazarlama çalışmalarında görev almaktadır. | Dijital Pazarlama | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Büşra Kurnaz | Miniyol.com'da dijital pazarlama çalışmalarında görev almaktadır. | Dijital Pazarlama | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Sinan Daşpınar | Miniyol.com'da blog ve içerik üretimi alanlarında görev almaktadır. | Blog ve içerik üretimi | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Ömer Keskinsoy | Miniyol.com'da blog ve içerik üretimi alanlarında görev almaktadır. | Blog ve içerik üretimi | Şirket'in tam zamanlı personelidir. |
| Adem Kaştan | Miniyol.com'da müşteri hizmetleri | Müşteri hizmetleri | Şirket'in tam zamanlı |

| Ekip Üyeleri | | | |
|---------------------|--|--|--|
| Adı-Soyadı | Üstleneceği Görev Sorumluluklar | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı |
| | alanında görev almaktadır. | | personelidir. |
| İlyas Teker | Miniyol.com'a SEO, planlama, analiz ve etik süreçleri ile trafik konularında danışmanlık sağlamaktadır. | SEO, planlama, analiz ve etik süreçleri ile trafik konularında tecrübelidir. | Şirket'in SEO danışmanlığını yürütmektedir. |
| İnci Dindar | Miniyol.com'a kullanıcı deneyimi ve kullanıcı arayüzü konularında danışmanlık sağlamaktadır. | kullanıcı deneyimi ve kullanıcı arayüzü | Şirketin kullanıcı deneyimi ve kullanıcı arayüzü danışmanıdır. |
| Av. Emre Akkaş | Akkaş & Partners isimli hukuk müşavirliği şirketinin kurucu ortağı olan Akkaş, hukuki konularda Miniyol.com'a danışmanlık sağlamaktadır. | Sermaye Piyasaları ve Ticaret Hukuku | Hukuki Danışman |

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/AKUNZB#finance>

| Finansal Durum Tablosu | | |
|----------------------------------|------------------|------------------|
| Hesap Kalemleri (TL) | 31.12.2021> | 24.11.2022 |
| Dönen Varlıklar | 1.084.447 | 2.826.051 |
| Nakit ve Nakit Benzerleri | 849.954 | 557.896 |
| Ticari Alacaklar | 232.127 | 2.266.110 |
| Stoklar | 2.366 | 2.045 |
| Duran Varlıklar | 691.829 | 2.531.045 |
| Maddi Duran Varlıklar | 138.711 | 173.124 |
| Maddi Olmayan Duran Varlıklar | 553.118 | 2.357.921 |
| Kısa Vadeli Yükümlülükler | 2.468.390 | 1.736.919 |
| Finansal Borçlar | 65.536 | 139.076 |
| Ticari Borçlar | 737.606 | 1.304.083 |
| Diğer Borçlar | 1.665.248 | 293.760 |
| Uzun Vadeli Yükümlülükler | 29.642 | 129.642 |
| Finansal Borçlar | 0 | 0 |
| Ticari Borçlar | 0 | 0 |

| Finansal Durum Tablosu | | |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Hesap Kalemleri (TL) | 31.12.2021> | 24.11.2022 |
| Diğer Borçlar | 29.642 | 129.642 |
| Özkaynaklar | 721.755 | 3.490.534 |
| Ödenmiş Sermaye | 50.000 | 5.500.000 |
| Sermaye Yedekleri | 0 | 0 |
| Geçmiş Yıllar Karları | 158.910 | 158.910 |
| Geçmiş Yıllar Zararları | 0 | 930.665 |
| Net Dönem Karı | 0 | 0 |
| Net Dönem Zararı | 930.665 | 1.237.709 |
| AKTİF TOPLAMI | 1.776.277 | 5.357.097 |
| PASİF TOPLAMI | 1.776.277 | 5.357.097 |

| Gelir Tablosu | | |
|----------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Hesap Kalemleri (TL) | 31.12.2021> | 24.11.2022 |
| Hasılat | 105.141 | 718.842 |
| Satışların Maaliyeti | 93.234 | 223.802 |
| Esas Faaliyet Karı | 11.907 | 495.039 |
| Esas Faaliyet Zararı | -1.339.819 | -1.516.771 |
| Finansman Giderleri (NET) | 408.212 | 69.816 |
| Vergi Giderleri | 0 | 0 |
| Olağandışı Kâr/Zarar | 941 | 209.246 |
| Olağan Kâr/Zarar | -931.606 | -1.446.955 |

| Gelir Tablosu | | |
|-----------------------------|-----------------------|-------------------|
| Hesap Kalemleri (TL) | 31.12.2021> | 24.11.2022 |
| NET KAR/ZARAR | -930.665 | -1.237.709 |

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Miniyol Bilişim A.Ş. 2020 Ekim ayında 50.000 TL sermaye ile kurulmuştur. Kuruluşu ile birlikte KOSGEB'den 327.214 TL Ar-Ge Ve İnovasyon Desteği almıştır. Bu bedel geri ödemesiz (hibe) olarak şirkete verilmiştir. Şirket aynı zamanda 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme Ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında kanun çerçevesinde Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde yer almakta ve bu desteklerden de faydalanmaktadır. Kurulştan bugüne şirketin ihtiyaç duyduğu finansman kurucu ortaklar tarafından sağlanmış olup, Kasım 2022'de şirket sermayesi 5.500.000 TL'ye çıkarılmış ve bu bedelin tamamı şirkete ödenmiştir. Kampanya ile fon sağlanması ile birlikte 2023 yılı giderleri toplanan fondan ve satışlardan oluşacak komisyon gelirlerinden sağlanacaktır. 2024 yılında şirketin büyümesini daha da hızlandırmak ve hedeflenen satış gelirlerine ulaşmak için yeniden kitlesel fonlama yada kurumsal yatırımcılardan fon toplanacaktır. Bu süreçte piyasa koşullarının beklendiği gibi gitmemesi, ek finansman ihtiyacı olması vb. durumların oluşması halinde daha erken fon toplama yoluna gidilebileceği gibi kurucu ortaklar tarafından da şirketin finanse edilebilmesi mümkün olacaktır. 2025 yılına ulaştığımızda ise şirketin başa baş noktasını geçmesi ve temettü dağıtır hale gelmesi hedeflenmektedir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Miniyoul.com Marka Tescil Belgesi
- Miniyoul Express Marka Tescil Belgesi
- Miniyoul Self Marka Tescil Belgesi
- Mini Ödeme Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi
- ISO 27701 Kişisel Verilerin Yönetim Sistemi
- Miniyoul, Great Place to Work Türkiye Enstitüsü tarafından yapılan değerlendirmeler ve analizler sonucunda, yüksek güven kültürüne sahip harika iş yeri kriterlerini sağlayarak bu sertifikayı almıştır.
- Miniyoul, Y Kuşağı için en iyi işyerleri sıralamasında 2. olmuştur.
- Miniyoul, Türkiye'nin En İyi İşverenleri sıralamasında 1. olmuştur.
- Miniyoul, Bilgi Teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren şirketler sıralamasında 1. olmuştur.
- Miniyoul, işyerlerinde Herkes İçin İnovasyon Kültürü sıralamasında 2. olmuştur.
- KOSGEB Ar-Ge, İnovasyon Desteği

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Şirket kuruluşundan itibaren 2 yıl pay sahipleri tarafından öz kaynakları ile finanse edilmiş olup şirket değerlemesinin oluşması ve artan sermaye ihtiyacından dolayı kitle fonlama kampanyası düzenlenmesine pay sahiplerince karar verilmiştir.

Mobilitenin dünyada ve ülkemizde ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Kitle fonlaması modeli ile Miniyo! Mobility Super App projemize dahil olacak yatırımcı ve paydaşlarımızla birlikte yüksek getirili, hızlı büyüme potansiyeline sahip ve global exit'a açık bir şirket haline getirerek hep birlikte kazanacağımız model inşa etmek istiyoruz.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

315.000 TL'si Yönetici Ücreti - 1 Kişi amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **1.600.000 TL'si Yazılım Personel Ücretleri - 7 Kişi** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **650.000 TL'si Pazarlama Personel Ücretleri - 6 Kişi** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **450.000 TL'si Operasyon Personel Ücretleri - 5 Kişi** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **3.565.000 TL'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **535.000 TL'si Müşavirlik ve Danışmanlık Hizmetleri Giderleri** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Kira, Ofis ve Yemek Giderleri** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **85.000 TL'si Diğer Giderler (Yazılım Lisansı vb.)** amacıyla **01.02.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **900.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.02.2023 - 01.03.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu),

kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunu başındaki "UYARI" kısmını tekrar okuyunuz.

MİNİYOL BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Miniyol Araç Kiralama Pazaryeri Komisyon Geliri (Her 100 TL için) , Miniyol Express Komisyon Geliri (Her 100 TL için) , Miniyol Self Komisyon Geliri (Her 100 TL için) ve Planlanan 2.Yatırım Turu Fonu kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.332.552.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RISK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Şirketimizin faaliyet sürecinde yaşanabilecek her türlü riski kapsayacak şekilde iş ve işlemler için sürekli kontrol süreci işletilmekle beraber olası riskler yapılan periyodik toplantılar ile değerlendirilerek tedbirler oluşturulacaktır. Ayrıca yenilikçi iş modelimizin sektörde kabul görmemesi ve pazarda tutunamaması da girişim şirketine ve faaliyetlerine olumsuz etki gösterebilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Sektörün geleneksel işleyen yapısının dijitalleştirilmesinde sektör mensuplarının direnciyle karşılaşılabilir. Mobilite pazarının yeni gelişiyor olması ve bu iş modelinin az biliniyor risk oluşturabilir. Sektörde gereken yasal düzenlemelerin uygulanması konusunda otoritelerin davranışları sektörel riskler arasında sayılabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Döviz Kuru Risk Yönetimi:

Artan döviz kuru karşısında toplanan fonun şirkete aktarımı sonrası sermayenin değer kaybetmemesi için USD ve/veya EURO hesabında tutulacaktır. Şirketimiz prensip gereği vadeli hesap kullanmamaktadır.

Satış/Pazarlama Risk Yönetimi:

Geliştirilen ürünlerin pazara sunulması ve yeni kullanıcı kazanımı için geleneksel ve dijital reklam mecraları kullanılacak olup doğru mecraların kullanılabilmesi için medya satın alma ve planlama ajanslarından destek alınacaktır.

Finansal Risk, Kazanç/Temettü Risk Yönetimi:

Şirket yönetiminde gerekli tasarruflar ve optimizasyon en üst düzeyde uygulanacaktır. Başta gereken finansmanın tamamı yatırımcılar tarafından konulduğundan finansal bir risk te

beklenmemektedir.

Denetim ve Raporlama Risk Yönetimi:

Şirketin kuruluşu ile birlikte Bağımsız Denetim Şirketi ile anlaşarak belirli periyotlarla Bağımsız Denetim raporu hazırlatılarak kamuoyuna duyurulacaktır. Şirketin tüm süreçleri şeffaf, hesap verilebilir ve gerekli denetim standartlarına uygun şekildedir. Ayrıca Kitle Fonlaması Tebliği hükümlerine tabi olan şirketimizin bu hükümler çerçevesinde yükümlülükleri de yerine getirilecektir. fonbulucu Platformu Takip, İzleme ve Raporlama Birimi ise aylık olarak süreçleri izleyerek yatırımcılara özet raporlar sunacaktır.

Yatırım Risk Yönetimi:

Kampanyada toplanan fona ilave olarak ilerleyen dönemlerde yeni sermaye ihtiyacı oluşması halinde tekrardan kitle fonlama kampanyası veya nitelikli yatırımcılardan sermaye ihtiyacı karşılanacaktır.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1647 TL** ile **0.1847 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1400000 TL** ile **1884000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Ömer Faruk Çelik: %40

Yaşar Çelik: %30

Furkan Çelik: %30

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ömer Faruk Çelik: %35.2

Yaşar Çelik: %26.4

Furkan Çelik: %26.4

Nitelikli Ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **12 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ömer Faruk Çelik, Yaşar Çelik ve Furkan Çelik'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ömer Faruk Çelik: %34.24

Yaşar Çelik: %25.68

Furkan Çelik: %25.68

Nitelikli Ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.4

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **12 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ömer Faruk Çelik, Yaşar Çelik ve Furkan Çelik'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **10.200.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL** 'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara

verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/AKUNZB> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 68.100 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (272.400 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 272.400 TL'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınıza ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınıza dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtım yapılır.

Kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirilene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 7.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

| Platform Hakkında Genel Bilgiler | |
|----------------------------------|--|
| Ticaret Unvanı | : GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. |
| Merkez Adresi | : Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara |
| Listeye Alınma Tarihi | : 08.04.2021 |
| Sermayesi | : 25.500.000,00 TL |
| Başarılı Kampanya Sayısı | : 46 |
| Başarısız Kampanya Sayısı | : 9 |
| Aracılık Edilen Fonlama Tutarı | : 123.094.855 TL |
| Telefon Numarası | : 0 312 504 08 08 |
| İnternet Sitesi | : invest.fonbulucu.com |

6.2. Ortaklık Yapısı

| Platform'un Ortaklık Yapısı | | | | |
|------------------------------|------------------|------------|----------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı | | | Oy Hakkı (%) |
| | Grubu | Tutar (TL) | Oran (%) | |
| Hakan Yıldız | A | 10.146.609 | 39.79 | 39.79 |
| Duran Sarıkaya | C | 2.547.450 | 9.99 | 9.99 |
| Hakan Yıldız | B | 1.840.941 | 7.22 | 7.22 |
| Ahmet T. Keşli | B | 1.275.000 | 5 | 5 |
| MaQasid Portföy Yönetim A.Ş. | B | 765.000 | 3 | 3 |
| Vahit Altun | B | 765.000 | 3 | 3 |

| Platform'un Ortaklık Yapısı | | | | |
|---|-------------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı | | | Oy Hakkı (%) |
| | Grubu | Tutar (TL) | Oran (%) | |
| Güvenç Koçkaya | B | 765.000 | 3 | 3 |
| Yavuz Kuş | B | 765.000 | 3 | 3 |
| Hakan Yıldız | C | 765.000 | 3 | 3 |
| Mustafa Sak | B | 510.000 | 2 | 2 |
| O. Mutlu Topal | B | 429.165 | 1.68 | 1.68 |
| Mustafa Öner | B | 382.500 | 1.5 | 1.5 |
| Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş. | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş. | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Elvan Sevi Bozoğlu | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Ahmet Güder | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Yalçın Koçak | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Nalan Uysal | B | 255.000 | 1 | 1 |
| İsmail Yormaz | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Abdusamea Gaith Shabani | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Veysi İşler | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Mustafa Atilla | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Vedat Çavuşoğlu | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Fatih Şahin | B | 255.000 | 1 | 1 |
| Enis Yurdatapan | B | 255.000 | 1 | 1 |

| Platform'un Ortaklık Yapısı | | | | |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı | | | Oy Hakkı (%) |
| | Grubu | Tutar (TL) | Oran (%) | |
| Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş. | B | 153.000 | 0.6 | 0.6 |
| Hüseyin Çiftçi | B | 127.500 | 0.5 | 0.5 |
| Fatih Köleoğlu | B | 127.500 | 0.5 | 0.5 |
| Recep Tiritioğlu | B | 127.500 | 0.5 | 0.5 |
| İbrahim Ulukaya | B | 127.500 | 0.5 | 0.5 |
| Mehmet Sacit Sungu | B | 102.000 | 0.4 | 0.4 |
| Ahmet Altuğ Oğuz | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Gürsel Bayat | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Perihan Topal | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Mustafa Emre Topal | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Perihan Yıldız Topal | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Yasemin Topal | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Kıvılcım Çaylı | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Tezcan Altunordu | B | 51.000 | 0.2 | 0.2 |
| Mustafa Sezgin | B | 25.500 | 0.1 | 0.1 |
| Güven Yurdatapan | B | 25.500 | 0.1 | 0.1 |
| Fatih Durgut | B | 4.335 | 0.02 | 0.02 |
| TOPLAM | | 25.500.000 | 100 | 100 |

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

| Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri | | | | | |
|------------------------------------|------------------|---------------|--------------------|------------------|-------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Görevi/Unvanı | Atanma Tarihi | Kalan Görev Süresi | Sermayedeki Payı | |
| | | | | (TL) | (%) |
| Hakan Yıldız | YK Başkan Vekili | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 12.752.550 | 50.01 |
| Dr. O. Mutlu Topal | YK Üyesi | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 429.165 | 1.68 |
| Dr. Yalçın Koçak | YK Başkanı | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 255.000 | 1 |
| Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun | YK Üyesi | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 255.000 | 1 |
| Umut Utku TAŞDEMİR | YK Üyesi | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 0 | 0 |
| Dilek Seferoğlu | YK Üyesi | 19/11/2019 | 1.827 Gün | 0 | 0 |

6.4. Yatırım Komitesi

| Yatırım Komitesi Üyeleri | | | | |
|--------------------------|------------------------|---|------------------|-------|
| Adı-Soyadı | Görevi/Unvanı | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Sermayedeki Payı | |
| | | | (TL) | (%) |
| Hakan Yıldız | Yatırım Komitesi Üyesi | Girişimcilik Finansmanı | 12.752.550 | 50.01 |
| Bülent Gümüş | Yatırım Komitesi Üyesi | Yazılım ve Teknoloji | 0 | 0 |
| Hüseyin Çiftçi | Yatırım Komitesi Üyesi | İşletme ve Finans | 127.500 | 0.5 |
| Emre Akgümüş | Yatırım Komitesi Üyesi | Girişim, Start-up | 0 | 0 |
| Vahit Altun | Yatırım Komitesi Üyesi | Ekonomi ve Mali Analiz | 765.000 | 3 |

6.5. İnceleme Sonuçları

Miniyol, 2020 yılında Biletall.com'un kurucuları ve yöneticileri tarafından Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde, KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Desteği ile kurulmuştur. Ulaştırma ve yazılım kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2C ve C2C'dir. Toplam 10.200.000 TL (%20 Ek Fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, gelişen mobilite pazarına rağmen kullan-bırak araç kiralama hizmetinin sınırlı adetlerle sınırlı coğrafyalarda hizmet vermesi, kişilerin ve araç kiralama firmalarının kapasite fazlası araçlarından gelir elde edilememesi, ülkemizde hizmet veren onlarca araç kiralama firmasının binlerce aracı arasından seçim yapmak kullanıcılar için içinden çıkılmaz bir hal alması gibi problemlere odaklanmıştır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Ağustos 2020'de ürünün proje kabulü yapıldı. Ekim 2020'de şirket kurulumu gerçekleşmiştir. Haziran 2021'de ilk versiyonunu yayına alan Miniyol, Ekim 2022 itibari ile 11.000.000 TL ciroya ulaşmıştır. Miniyol kullanıcılarının araç kullanımı esnasında ihtiyaç hissedeceği ve kullanıcıların hayatını kolaylaştıracak hizmetlerin devreye alınması planlanmaktadır. Bu hizmetler, oto yıkama, yakıt kartı, benzin istasyon rehberi, araç şarj istasyon rehberi ve sigorta ürünleridir. Miniyol, 'araç kiralamanın yeni yolu' mottosuyla çıktığı bu yolda hedefi yeni ürünlerini de devreye alarak 5 yıl gibi kısa sürede Mobility Super App olmaktır. Rekabet durumu incelendiğinde; Miniyol, rekabet konumlanması olarak gelişmiş arayüz ve deneyimi, kullanıcı sadakat programları, mini ödeme altyapısı ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurt içi rakipleri arasında Yolcu360 bulunurken global rakipleri arasında Retailcars.com, Turo gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda araç kiralama pazarı dünyada 100 milyar USD'lik bir pazar büyüklüğüne sahiptir. Bu rakamın önümüzdeki sene 134 milyar USD olması beklenmektedir. Bunun yanında paylaşımlı mobilite pazarının büyüklüğü ise 166 milyar USD'dir. Türkiye özelinde pazara baktığımızda ise günlük kiralanabilir araç adetinin 240.000 adet olduğu görülmektedir. Bu rakamlara küçük ölçekli (1-20 araca sahip firmalar) firmalar dahil edildiğinde sayının 300.000 adete yaklaştığını öngörmekteyiz. Bu araçların toplam aktif büyüklükleri yaklaşık olarak 60 milyar TL'dir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1 milyar 346 milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

| Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri | |
|--|----------------------|
| Adı-Soyadı | ŞART/ŞERH |
| Hakan Yıldız | ŞERHİ YOKTUR. |
| Bülent Gümüş | ŞERHİ YOKTUR. |
| Hüseyin Çiftçi | ŞERHİ YOKTUR. |
| Emre Akgümüş | ŞERHİ YOKTUR. |
| Vahit Altun | ŞERHİ YOKTUR. |

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini

de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağlıdır.

Platform 'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform 'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu

politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2020 151923)
 - 4.2 Nolu Belge (2021 132506)
 - 4.3 Nolu Belge (2021 132499)
 - 4.4 Nolu Belge (2021 057411)
 - 4.5 Nolu Belge (ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi)
 - 4.6 Nolu Belge (ISO 27701 Kişisel Verilerin Yönetim Sistemi)
 - 4.7 Nolu Belge (Miniyol, Great Place to Work Türkiye Enstitüsü tarafından yapılan değerlendirmeler ve analizler sonucunda, yüksek güven kültürüne sahip harika iş yeri kriterlerini sağlayarak bu sertifikayı almıştır.)
 - 4.8 Nolu Belge (Miniyol, Y Kuşağı için en iyi işyerleri sıralamasında 2. olmuştur.)
 - 4.9 Nolu Belge (Miniyol, Türkiye'nin En İyi İşverenleri sıralamasında 1. olmuştur.)
 - 4.10 Nolu Belge (Miniyol, Bilgi Teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren şirketler sıralamasında 1. olmuştur.)
 - 4.11 Nolu Belge (Miniyol, işyerlerinde Herkes İçin İnovasyon Kültürü sıralamasında 2. olmuştur.)
 - 4.12 Nolu Belge (KOSGEB Ar-Ge,İnovasyon Desteği)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Furkan Çelik)
 - 7.2 Nolu Belge (Ömer Faruk Çelik)
 - 7.3 Nolu Belge (Yaşar Çelik)
 - 7.4 Nolu Belge (Osman Ceyhan)
 - 7.5 Nolu Belge (Oğuzcan Küçük)
 - 7.6 Nolu Belge (Ender Yılmaz)
 - 7.7 Nolu Belge (Tunahan Okur)
 - 7.8 Nolu Belge (Memet Yetişmiş)
 - 7.9 Nolu Belge (Abdurrahman Selçuk Acer)
 - 7.10 Nolu Belge (Kenan Yıldız)
 - 7.11 Nolu Belge (Furkan Binek)
 - 7.12 Nolu Belge (Umut Arpat)

- 7.13 Nolu Belge (Yağmur Toker)
- 7.14 Nolu Belge (Büşra Kurnaz)
- 7.15 Nolu Belge (Sinan Daşpınar)
- 7.16 Nolu Belge (Ömer Keskinsoy)
- 7.17 Nolu Belge (Adem Kaştan)
- 7.18 Nolu Belge (İlyas Teker)
- 7.19 Nolu Belge (İnci Dindar)
- 7.20 Nolu Belge (Av. Emre Akkaş)

fonbulucu.com