

FOCUSED PUPA
PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

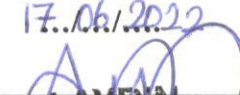
Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Focused Pupa** isimli girişim için ihtiyaç duyduğu 1.200.000 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır.

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

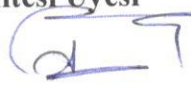

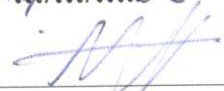
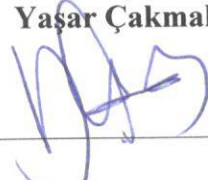
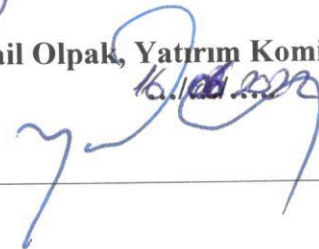
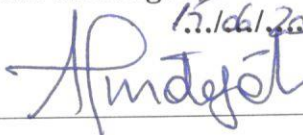

Yatırımcıların **Focused Pupa** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, 20/06/2022 ile 18/08/2022 tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fonangels.com/ProjectView/40> adresli kampanya sayfası üzerinden **GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne** iletmeleri gerekmektedir. 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.

[GİRİŞİMCİ] Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Mehmet AYDIN 17..06/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Mehmet AYDIN
İçerenköy Mah. Yeşilvadi Sok.
No: 4/2 Ataşehir / İstanbul
Kozyatağı V.D. - V.K.N. 1130331324
Sicil No: 958525-0

GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Yavuz Kuş, Yatırım Komitesi Üyesi 14.10.2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Göktürk Yetim, Yatırım Komitesi Üyesi 14.10.2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ
Murat Alabacak, Yatırım Komitesi Üyesi 14.10.2022 	ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Yaşar Çakmak, Yatırım Komitesi Üyesi 16.10.2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ
Nail Olpak, Yatırım Komitesi Üyesi 16.10.2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ
Aydın Gündoğdu, Yatırım Komitesi Üyesi 17.10.2022 	GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, FİNANSAL BİLGİLER,
Mehmet Ali Gökçe, Yatırım Komitesi Üyesi 17.10.2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI

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, girişimcinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, projenin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip projelere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	: <i>Focused Pupa; kullanıcılarının telefon kullanım alışkanlıklarını olumlu yönde değiştirmelerine yardımcı olan, telefondan uzakta geçirdikleri süreyi sosyal faydaya dönüştüren oyunlaştırılmış bir odaklanma uygulamasıdır.</i>
Ürün ve Hizmetler	: <i>Focused Pupa; uygulama mağazalarında verimlilik kategorisinde listelenen bir odaklanma uygulamasıdır. Kullanıcılarının odaklanma alışkanlıklarını geliştirip gereksiz telefon kullanım sürelerini azaltmalarına destek olmayı amaçlamakta ve bu odaklanma serüvenini sosyal faydaya dönüştürmeyi hedeflemektedir. "Daha yaşanabilir bir dünya için odaklan" mottosuyla kullanıcılarına farklı bir odaklanma deneyimi yaşatmayı planlıyoruz.</i>
Kurulacak Girişim Şirketinin	:
Ticaret Unvanı	: <i>Focused Pupa Teknoloji ve Yazılım Hizmetleri A.Ş.</i>
Merkez Adresi	: <i>İçerenköy Mah. Yeşilvadi Sk. No:4 Ataşehir/İSTANBUL</i>
Sermayesi	: <i>50.000 TL</i>

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: <i>Mehmet Aydın</i>
Uyruğu	: <i>Türkiye</i>
Uzmanlık Alanları	: <i>Proje Yönetimi, Eğitimci, İş geliştirme</i>

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: <i>GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.</i>
Merkez Adresi	: <i>Muallimköy Mahallesi Deniz Caddesi 1. Etap B Blok Kat:1 No: 143 Bilişim Vadisi Gebze/Kocaeli.</i>
Listeye Alınma Tarihi	: <i>24.02.2022</i>

Telefon Numarası : 0850 441 6366
İnternet Sitesi : <https://fonangels.com/>

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı : 1.200.000 TL

Kampanya Sayfası : <https://fonangels.com/ProjectView/40>

Kampanya Süresi ; 60 gün

Başlangıç Tarihi : 20/06/2022

Bitiş Tarihi : 18/08/2022

Çıkarılacak Payların ;

Türü

: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanyada %20 Fazla Fonlama İzni bulunmamaktadır.

Nominal Değeri

: Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0,15 TL'dir. Payların Toplam Nominal Değeri ise; **180.000 TL**'dir.

Satış Fiyatı

: Toplam satışa sunulan Paylar **1.200.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

Asgari Yatırım ve Azami 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.

Focused Pupa, kitlesel fonlama sonucunda elde edeceği kaynağı aşağıdaki detaylara uygun şekilde şirket operasyon giderlerini karşılamak üzere kullanacaktır.

240.000 TL'si

Yönetici Maaşları amacıyla

01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

460.000 TL'si

Back-End ve Front-End Yazılım Geliştirme

: Faaliyetleri amacıyla

01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

220.000 TL'si

Uygulama Tasarım Güncelleme, NFT Koleksiyonları amacıyla

01.09.2022 - 01.01.2023 arasında,

192.000 TL'si

Yurtdışı Tanıtım ve Pazarlama Faaliyetleri amacıyla
01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

88.000 TL'si

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli amacıyla 01.09.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Focused Pupa; kullanıcılarının telefon kullanım alışkanlıklarını olumlu yönde değiştirmelerine ve daha verimli vakit geçirmelerine yardımcı olan bir odaklanma uygulamasıdır. Uygulamanın işleyişi kullanıcıları motive edici faktörler üzerine inşa edilmiştir ve bunların başında PupaCoin gelmektedir. PupaCoin, odaklanma seanslarını başarıyla tamamlayan kullanıcılara verilen ve Focused Pupa'nın işbirliği yaptığı sosyal fayda sağlayan sivil toplum kuruluşlarının (dernek, vakıf, STK vs) projelerine ücretsiz olarak bağış yapmalarını sağlayan bir sosyal fayda tokenidir.

Sadece dokuz ay içerisinde **340.000 den fazla** indirilen ve her ay artan kullanıcı sayısı, Focused Pupa'nın dış pazarlarda pozisyon alması için teşvik edici bir altyapı oluşturmuştur. Focused Pupa ile Türkiye'de elde edilmiş olan tecrübeyi, ürünü yurtdışına açarak globalde de başarılı ve rakipleri ile mücadele edebilen bir mobil uygulama girişimi olması amaçlanmaktadır. Global kullanıcıların verimlilik kategorisinde ilk tercih edecekleri uygulamalar arasında yer almak Focused Pupa'nın vizyonudur.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Focused Pupa, öncelikli olarak kullanıcıların telefon kullanımlarını daha verimli hale getirmelerine yardımcı olmayı ve sosyal sorumluluk projelerine bağış yapabilmelerini sağlayarak motive olmalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Türkiye'de yaşayan kullanıcıların %66'sı gereğinden fazla telefon kullandığını ifade etmekte, bu kitlenin %50'si de telefon kullanım sürelerini kısıtlamak istediklerini paylaşmaktadır.¹Focused Pupa oyunlaştırılmış yapısı, içerdiği sanal ve sosyal motivasyon unsurları ile kullanıcıların telefonlarında daha az vakit geçirmelerine ve yapmak istedikleri işlere odaklanmalarını sağlayarak daha başarılı olmalarına ve verimli vakit geçirmelerine yardımcı olur.

Focused Pupa, uygulama içi reklam gelirlerinin %30'unu vakıf, dernek ve STK'ların sosyal sorumluluk projelerine aktarmayı vaat eder. Dolayısıyla elde ettiği gelirin bir kısmını şeffaf bir şekilde sosyal faydaya dönüştürür.

Uygulamanın işleyişi kullanıcıları motive edici faktörler üzerine inşa edilmiştir ve bunların başında PupaCoin gelmektedir. PupaCoin, odaklanma seanslarını başarıyla tamamlayan kullanıcılara verilen ve Focused Pupa'da listelenen sosyal sorumluluk projelerine bağış yapılabilmesini sağlayan bir sosyal fayda tokenidir. Bağış sayfası; eğitim, hayvan hakları, doğa ve daha yaşanabilir bir dünya temalarına uygun faaliyet gösteren, sosyal faydayı ön planda tutan vakıf, dernek ve sivil toplum kuruluşlarının sosyal sorumluluk projelerinin sergilenip bağış toplanabildiği bir sosyal fayda mağazasıdır.

¹<https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/about-deloitte/articles/deloitte-global-mobil-kullaici-arastirmasi-2017.html>)

Nasıl Kullanılır?

Focused Pupa'da normal odaklanma, derin odaklanma ve kronometre olmak üzere 3 farklı odaklanma modu bulunmaktadır. Seansınızı başlatmadan önce hangi aktiviteye ne kadar süre ve hangi arka plan sesi ile odaklanacağınızı seçip seansınızı başlatırsınız. Seansınız başladığında sizinle birlikte aynı anda odaklanan kullanıcı sayısını görür ve yalnız odaklanmadığınızı hissedersiniz.

Her odaklanma seansında size sevimli bir tırtıl eşlik eder. Siz planlamış olduğunuz seansınızı başarılı şekilde devam ettirdikçe, tırtılınızın önce kozaya sonra da kelebeğe dönüşmesine eşlik etmiş olursunuz. Seansınız başarılı şekilde tamamlandığında, tırtılınız artık bir kelebeğe dönüşmüştür ve iyilik için uçuşa geçmek üzere sizin "kelebeğini özgürleştir" butonuna basmanızı bekler.

Özgürleştirilen her kelebek, odaklandığınız dakika miktarına göre, sosyal sorumluluk projelerine ücretsiz olarak bağış yapmanıza imkân sağlayacak PupaCoin kazandırır. PupaCoin geçmişinize Puanlarım sayfasından bakabilir, hangi aktivite için ne kadar odaklandığınızı raporlarım sayfasından görüntüleyebilirsiniz. Odaklanmak istediğiniz aktiviteleri ve detaylarını etiket olarak kendiniz de ekleyip silebilirsiniz.

Tespit Edilen Sorun

Teknolojiden beslenen iletişim araçları, toplumun neredeyse tamamı tarafından yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Sanal mecralar ve sosyal medya, insanların odaklanma güçlükleri çekmelerine sebebiyet vermekte ve çalışma verimliliklerini azımsanmayacak ölçüde düşürmektedir. Çalışma materyalleri, hatta dersler bile artık internet üzerine taşınmışken, özellikle öğrenciler için konsantrasyon bozukluğu gibi dikkat problemleri artmaktadır.

Sosyal fayda sağlayan sivil toplum kuruluşları (dernek, vakıf, STK vs.) geliştirdikleri projelere yeterli kaynak oluşturmakta ve ilgili kitleye ulaşmakta zorluk yaşamaktadırlar. Sosyal sorumluluk bilincinin toplumda yaygınlaştırılmasını sağlayan, maddi gücü olmayan bireylerin de sosyal fayda sağlayan projelere destek olmalarına olanak sağlayan şeffaf ve güvenilir yapıdaki platformlara ihtiyaç duyulmaktadır.

Bulunan Çözüm

Focused Pupa, çözümün ancak problemin içinde olabileceğine inanarak kullanıcıların vazgeçilmez olarak gördükleri cep telefonlarını yanlarından ayırmadan, oyunlaştırılmış yapısı; sunduğu motivasyon unsurları ve detaylı kullanım raporları ile kullanıcıyı motive ederek verimli vakit geçirmesini sağlamaktadır. Kullanıcılarımızın telefonda uzakta geçirdikleri vakitleri sosyal fayda tokeni olan PupaCoin'e dönüştürüp, sosyal fayda sağlayan sivil toplum kuruluşlarının (dernek, vakıf, STK vs.) projelerine ücretsiz olarak bağış yapmalarını sağlamaktadır. Uygulama, oluşturduğu yenilikçi bağış sistemi ile sivil toplum kuruluşlarının toplum faydasına yürütmekte oldukları projelerine kullanıcılarının yönlendirmesi ile maddi kaynak aktarımı sağlamaktadır. Bu yönüyle odaklanmayı hem eğlenceli hale getirmeyi hem de kullanıcılarının diledikleri sosyal projelere ücret ödemediği bağış yapmalarını mümkün kılmaktadır. Şeffaf kurgusu ve güvenilir altyapısı sayesinde kullanıcıların tercih edeceği bir platform olmayı hedeflemekte, PupaCoin aracılığı ile sunduğu yeni nesil bağış sistemi ile toplumda yardımlaşma kültürünün gelişmesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Focused Pupa; basit anlamda ve en temel özellikleri ile düşünüldüğünde bir zamanlayıcı ve kronometre aracıdır. Oyunlaştırılmış altyapısı ve kendine özel kurgusu sayesinde kullanıcılarına düzenli odaklanma seansı yaptırmayı vaat ederek uygulama üzerinden kazanılan PupaCoin'lerin sosyal sorumluluk projelerine bağışlanabilmesini sağlar.

Uygulama Özellikleri;

- Normal ve Derin Odaklanma & Kronometre
- Başarı rozetleri, Level atlama, Zirvedekiler zayfası
- Arkadaşlık, Mesajlaşma modülleri, Seans bildirim ve Arkadaş arama
- Lokasyona ve seviyeye uygun detaylı bağış profili tanımlayabilme
- Arkadaş davet ederek, Sürpriz kutusu açarak ve Reklam izleyerek ekstra PupaCoin kazanma
- Detaylı seans raporları
- Kişiselleştirilmiş push mesajlar
- Tamamen Ücretsiz

Temel özelliklerin kullanımı için kullanıcılardan ücret alınmadığı gibi kazanılan PupaCoin'ler ile sosyal fayda sağlayan projelere bağış yapılabilir.

- Benzersiz Odaklanma Deneyimi

Focused Pupa; hem farklı bir odaklanma deneyimi yaşatırken hem de daha fazla odaklanma seansı yapmak için kullanıcıyı motive eder.

- Sosyal Fayda Sağlayan Projeler için Bağış Kampanyaları

Uygulama üzerinden zamanlayıcı ve kronometre seçenekleri ile odaklanma seansı yapan kullanıcılar, seanslarını başarılı bir şekilde tamamladıklarında PupaCoin kazanırlar. Biriktirdikleri PupaCoin'ler ile de sosyal sorumluluk projelerine bağış yaparak telefonlarından uzakta geçirdikleri vakitlerini sosyal faydaya dönüştürebilirler.

Ürünün/Projenin Gelişim Süreçleri Hakkında

Focused Pupa proje fikri Mart 2020'de ortaya çıktı. İlk başta öğrencilerin masalarına online görüntülü olarak bağlanıp evde yapacakları etütleri daha verimli hale getirmeyi hedefleyen bir yapıya sahipti. Bu iş modelini test üzere 2020 LGS sınavına girecek 50 öğrenciye ücretsiz online deneme koçluğu yaptık. Öğrenci ve velilerinin memnun kaldığı bu sürecin ölçeklenebilmesi ve globale açılması zor olacağını düşünerek projeyi odaklanma uygulaması halinde hayata geçirmeye karar verdik. Doğru hedef kitleye daha hızlı ulaşabilmek için stratejik olarak pazara çıkış aşamasında sınava hazırlık yapan öğrencileri öncelikli hedef kitlesi olarak belirledik. Uygulama fikrinin sahibi ve proje ortağı Mehmet Aydın'ın eğitim sektöründeki 14 yıllık tecrübesi ve öğrenci kitlesinin ihtiyaçlarının farkında olması bu hedef kitleyi öncelikli kılmakta etkili olmuştur. Focused Pupa, öngörüldüğü üzere Türkiye pazarında ağırlıklı olarak öğrenciler tarafından tercih edilmiş ve kullanılmıştır. 2022 yılı 3. çeyrekte yapılacak arayüz güncellemesi, kurgusal değişiklikler ve yeni geliştirilecek özellikler ile hem Türkiye'de hem de global pazarda odaklanma sorunu yaşayan ve cep telefonu kullanımını sınırlandırmak isteyen yetişkin kullanıcı kitlesine de hitap etmeyi planlamaktadır.

Ürünün/Projenin Üretim Süreçleri Hakkında

Focused Pupa'da ücretsiz versiyon için öncelikli olarak; Normal ve Derin Odaklanma & Kronometre, Başarı Rozetleri, Level Atlama, Zirvedekiler Sayfası, Arkadaşlık, Mesajlaşma Modülleri ve Seans Bildirimi, Arkadaş Arama, Lokasyona ve Seviyeye Uygun Detaylı Ödül Tanımlayabilme, Arkadaş Davet, Sürpriz Kutusu, Video İzle, Soru ve Anket Cevapla, Kendini Test Et, Detaylı Seans Raporları, Kişiselleştirilmiş push mesaj modülleri geliştirilmiştir.

Yatırım sonrasında kullanıcı dostu güncel tasarım ve NFT modülünün devreye alınması, sponsorlu çalışma odaları, takvim özelliği ve görev yöneticisi modülleri yayına alınması, premium üyelik paketlerinin aktif edilecektir.

Yan Ürünler Hakkında

PupaCoin kazandıran bilgi yarışmaları ve öğretici eğitim oyunları.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Geride bıraktığımız 9 aylık süreçte, uygulama sayfa yüklenmelerindeki ve sayfa geçişlerindeki yavaşlık ile alakalı store yorumlarından yapıcı geri bildirimler alma şansımız oldu. Firebase ve kullanmakta olduğumuz admost platformları sayesinde işlevsel ve yazılımsal sorunları ele alıp kullanıcı tutunma oranlarımızı analiz ederek temel uygulama metriklerindeki değişimi görüntüleyip, geliştirme yapmak üzere planlama yapma şansımız oldu. Hedef kitlemize uygun ve rakiplerimizin bir adım önüne geçirebilecek tasarımsal değişiklikleri UX/UI tasarım danışmanlarımızla ele alıp, fonlanma sonrasında çalışmalara başlanacaktır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Haziran 2023 tarihine kadar uygulamamız global pazara uyum sağlayıp hedeflenen geliri elde etmesi için pazarlama faaliyetlerine öncelik verilecektir. Sonraki aşamada kullanıcılarımızın odaklanma seansı esnasındaki hareketlerini görüntü işleme teknolojisi kullanarak analiz edip bilimsel odaklanma raporu sunmayı planlıyoruz. Görüntü işleme ar-ge çalışmalarımızı İstanbul ve çevre illerde bulunan bir teknoparklar bünyesinde yapmayı hedefliyoruz.

Önceki Satışlar Hakkında

Focused Pupa Ekim 2021 - Mayıs 2022 arasında **9 aylık dönemde 213.800 TL uygulama içi reklam gösterimi geliri** elde etmiştir.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Verimlilik kategorisi altında odaklanmak ve telefon kullanımını analiz ederek raporlama yapan uygulamaları ana hatlarıyla birbirinden ayırmak oldukça zordur. Bu sektörde başarıyla yakalamanın en kolay yolu rekabet ortamında uygulamayı ayakta tutabilecek farklılıklara sahip olmaktır.

Rekabet Hakkında

Focused Pupa, hem bağış tokenizasyon sistemini pratiğe dökerek hem de kazanılan PupaCoin'ler ile bağış yapılabilmesini sağlayarak kendine niş bir pazar oluşturmaktadır. Kullanıcıların rahatlıkla uygulama geliştiricileri ile iletişime geçebilmesi ve hızlı dönüş alabilmesi de Focused Pupa'yı müşteri odaklı bir uygulama olarak rekabet ortamında öne çıkarmaktadır.

Uygulamanın Türkiye için geliştirilen ve ilk 9 ay uyguladığı, kazanılan PupaCoin'lerle ödül alınabilmesi sağlayan versiyonu ile Gezegen, Limit, Hız ve Ekstremum Yayınları gibi büyük yayınevleri, dershaneler, e-ticaret sitesi ve dijital eğitim platformları ile sponsorluk anlaşmaları düzenlenmiştir. Gelen kitap ve özel ders paketleri, tüketim ürünleri, aktivasyon kodları gibi fiziki ve sanal ödüller dağıtılmış, bu anlaşmalar sayesinde de kullanıcıların ödül ihtiyaçları karşılanmış, sponsorların tanınırlıkları ve Focused Pupa'nın da repütasyonu artırılmıştır.

Global'de "PupaCoin'ini sosyal faydaya dönüştür" slogan ile uygulamaya başlanacak olan bağış kampanyaları ile sosyal yönü kuvvetli olan bir uygulama haline gelip rakiplerinden ayrılmayı başaracak.

Hedef Kitle Hakkında

Türkiye'de 51.4 milyon akıllı telefon kullanıcısı bulunuyor. Bu sayının 2022'de 53 milyon, 2025'te ise 55.9 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de 2020'de 237.6, 2021'de ise 268.5 milyon dolar mobil reklam harcaması yapıldı. 2024 yılında mobil reklam harcamalarının 326.7 milyona ulaşması bekleniyor. Türkiye'deki kullanıcıların %66'sı telefonlarını gereğinden daha fazla kullandıklarını kabul ediyor ve bu kesimin %50'si mobil telefon kullanım sürelerini sınırlamaya çalıştığını ifade ediyor (*Webrazzi, 2021*)

Global pazarda ise reklam harcamaları toplamı 2020 yılında 587 milyar dolar olurken, 2021 yılında %5,6 artış ile 620 milyar dolara ulaşıyor, 2022 yılı sonunda da bu rakamın 650 milyar doları geçmesi beklenmektedir. 2020 yılında dijital reklam harcamaları, total reklam harcamalarının yaklaşık olarak %50'sini oluştururken, 2023 yılında % 58 gibi kritik bir paya sahip olacağı beklenmektedir (*Business Insider, 2020*).

Hâlihazırda dijital reklamlarla senkronize işleyen uygulamalar da gün geçtikçe popülaritesini arttırırken, odaklanma uygulamaları da bu pastadan pay elde etmektedir. Örneğin Focused Pupa'nın rakiplerinden olan Forest, globalde 6.000.000 ödeme yapan kullanıcıya sahiptir.

Focused Pupa, doğru hedef kitleye daha hızlı ulaşabilmek için stratejik olarak pazara çıkış aşamasında sınava hazırlık yapan öğrencileri öncelikli hedef kitlesi olarak belirlemiştir. Uygulama fikrinin sahibi ve proje ortağı Mehmet Aydın'ın eğitim sektöründeki 14 yıllık tecrübesi ve öğrenci kitlesinin ihtiyaçlarının farkında olması bu hedef kitleyi öncelikli kılmakta etkili olmuştur. Focused Pupa öngörüldüğü üzere Türkiye pazarında ağırlıklı olarak öğrenciler tarafından tercih edilmiş ve kullanılmıştır. 2022 yılı 3. çeyrekte yapılacak arayüz güncellemesi, kurgusal değişiklikler ve yeni geliştirilecek özellikler ile hem Türkiye'de hem de global pazarda odaklanma sorunu yaşayan ve cep telefonu kullanımını sınırlandırmak isteyen yetişkin kullanıcı kitlesine de hitap etmeyi planlamaktadır. Focused Pupa'nın ikincil hedef kitlesi sosyal fayda sağlayan sivil toplum kuruluşları olarak belirlenmiştir. Bu hedef kitle, toplum yararına sosyal projeler yürüten ve projelerinin toplumun her kesimi tarafından desteklenmesi fikrine açık olan dernek, vakıf ve sivil toplum kuruluşlarından oluşturmaktadır.

Ülkelere Göre eCPM Karşılaştırması

Ülke	eCPM (Son 1 Ay)	eCPM (Son 1 Hafta)	Türkiye'nin kaç katı kazanç?
Türkiye	0,4	0,42	1,00
Almanya	5,21	9,63	18,10
Fransa	2,01	4,17	7,54
USA	2,9	2,72	6,85
İngiltere	2	2,95	6,04
Türkiye Harici	2,65	2,94	6,82
Türkiye ve Almanya Harici	1,66	1,38	3,71

Ad Revenue By Location geo-presentation

Turkey	3.552	+
Germany	14	-
USA	12	
Netherlands	4	
United Kingdom	4	



Focused Pupa uygulamamız üzerinden günlük 10.000 aktif kullanıcı için ortalama 70 USD uygulama içi reklam geliri elde edilmektedir.

Günlük 10.000 kullanıcı Türkiye'den değil de Almanya'dan uygulamamızı kullanmış olsaydı günlük 1.335 USD reklam geliri elde edilecekti.

Uygulamamızı globale açtığımızda elimizde datası olmayan ülkeler için de ecpm değerlerini görmüş olacağız. Kullanıcı edinme amaçlı yapacağımız reklam ve tanıtım faaliyetlerini öncelikli olarak ecpm değeri yüksek olan ülkeler için yapmayı planlıyoruz.

2.5. SWOT Analizi

Ürünün/Projenin Güçlü Yönleri

- Focused Pupa kullanıcılarından temel özelliklerin kullanılması için herhangi bir ücret talep etmez.
- Yazılımcılarımız aynı zamanda kurucu ortak konumundadır.
- Kullanıcılarımıza ceplerinden para çıkmadan bağış yapmalarını sağlayarak sosyal tatmin duygusu yaşıyoruz.
- Sosyal medyayı düzenli kullanıyor, influencer tanıtım çalışmalarını etkili olarak organize ediyoruz.

Ürünün/Projenin Zayıf Yönleri

- Tam zamanlı yazılımcı eksikliği,
- Uygulama analitik ve analiz araçlarını yeterince kullanamaması,
- Kullanıcı edinme sürecimizi iyileştirecek geliştirmelerin hızlı yapılamaması

Ürünün/Projenin Ortaya Çıkardığı Fırsatlar

- Kullanıcı edinme maliyeti etkili influencer marketing stratejileri sayesinde oldukça düşük olduğu için kısa sürede hızlı büyüme potansiyeline sahiptir.
- Global pazara hızlı açılabilme ve hızlı kullanıcı edinebilme potansiyeli vardır.
- Yatırımcısına kısa sürede kazanç sağlayabilecek bir proje olarak görüyoruz.
- Henüz aktif etmediğimiz farklı gelir modelleri sayesinde değerlemesi hızla artacağını düşünüyoruz.

Ürünün/Projenin Gerçekleşmesinde Olası Tehditler

- Her ne kadar kurallara uygun şekilde işlem yapılırsa da AppStore ve PlayStore üzerinden uygulamaların geçici/kalıcı olarak kaldırılma ihtimali bulunmaktadır.
- Reklam hesaplarımıza gelebilecek olası bir sınırlama da gelir akışımızı etkileyebilecek ihtimaller arasındadır.
- Aynı özelliklere sahip bütçe sorunu olmayan olası güçlü bir rakip ve doğru zamanda doğru yatırımları bulamamak projemiz için olası tehditler arasındadır.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Tam zamanlı deneyimli yazılımcı istihdam etmeyi planlıyoruz.
- Edindiğimiz kullanıcıların hangi kanallardan geldiğini ve net olarak ne kadar kazanç sağladığını ölçebilmek adına adjust platformunu kullanmayı düşünüyoruz.
- Part-time çalışan ios-android developer arkadaşlarımızı ilk olarak yarı zamanlı çalışmaya başlatıp ihtiyaca göre tam zamanlı istihdam etmeyi planlıyoruz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Store kurallarını anlayıp hatalı işlem yapmamak adına haftalık belirli bir saat dilimini sadece bu iş için ayırmayı planlıyoruz.
- Reklam sağlayıcı networklerin güncellemelerini ve geri bildirimlerini dikkate alarak reklam yerleşimlerimizi yapıp reklam gösterimi yapmaya dikkat edeceğiz.

2.6. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Focused Pupa B2C ve B2B çözümler üreten ve 4 farklı gelir kalemi olan bir gelir modeline sahiptir.

- Uygulama mağazalarında yayına alındıktan 1 ay sonra aktif edilen uygulama içi reklam gösterimi şuan en öncelikli gelir kalemidir.
- Focused Pupa'yı reklamsız kullanmak isteyen kullanıcılarına sunacağı "reklamsız uygulama kullanımı üyelik paketi" 2022 yılı 3. çeyreğinde aktif edilecektir.
- 2023 yılı Ocak ayına kadar geliştirilecek yeni özellikleri premium üyelerin kullanımına açıp önemli ölçüde gelir edilmesi planlanmaktadır.
- Sponsorlu çalışma odaları başta olmak üzere, marka bilinirliği amaçlı ürün ve hizmetlerini tanıtmak isteyen firmalardan sponsorluk geliri elde edilecektir.

2.7. Proje Bütçesi

Ekte sunulmaktadır

2.8. İzin ve Onaylar

Yoktur.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Genel Bilgiler

Adı-Soyadı	: Mehmet Aydın
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Marmara Üniversitesi
İş Deneyimi	: Marathon Science School, Asistan Matematik Öğretmeni AlsatApple.Com (pazaryeri ilan platformu girişi) EgitimExpress.Com (e-ticaret platformu girişimim) Sonuç Vize Danışmanlık (İngiltere Vize Danışmanlığı) OgrencidenOzelDers.Com (Proje Koordinatörü) Focused Pupa (Kurucu Ortak, Proje Koordinatörü)
Uzmanlık Alanları	: Private Tutoring, Mathematics, Online Marketing, Business Strategy, Educational Technology, Project Management, Project Planning, E-Learning, Teacher Training.
Özgeçmişi	: [GİRİŞİMCİ]'nin özgeçmişi ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Mehmet Aydın	İş geliştirme ve planlama Kurumsal iletişim Reklam ve pazarlama Yatırımcı ilişkileri Finans ve muhasebe	Private Tutoring, Mathematics, Online Marketing, Business Strategy, Educational Technology, Project Management, Project Planning, E-Learning, Teacher Training,	Girişimci
Hasan Ak	Yazılım mimarisi Veritabanı bakımı yönetimi API proje yazılım geliştirme ve Devops işleri Backend yazılım geliştirme Yazılım geliştirme ekip lideri	C#, SAP, ABAP, PHP, Google Scripts, phpMyAdmin, MySQL, ASP, Adobe Fireworks, HTML 5, jQuery, ASP.NET, Microsoft SQL Server, Photoshop, CSS, Visual Studio,	Arkadaşı

		Dreamweaver, Veritabanı Tasarımı	
Serdar Yılmaz	Websitesi bakımı ve yönetimi Backend arayüz geliştirme Backend yazılım geliştirme Veritabanı yönetimi Veri analizi ve raporla	C#, SAP, ABAP, PHP, Google Scripts, phpMyAdmin, MySQL, ASP, Adobe Fireworks, HTML 5, jQuery, ASP.NET, Microsoft SQL Server, Photoshop, CSS, Visual Studio, Dreamweaver, Veritabanı Tasarımı	Arkadaşı
Kemal Serkan Yıldırım	Uygulama yazılım mimarisi Mobil uygulama geliştirme Mobil yazılım geliştirme ekip liderliği Uygulama analizi ve raporlama Uygulama dağıtım ve testleri	iOS development, Objective-C, OOP, Agile Methodologies, Xcode, Java, XML, Swift, REST, JSON, Cocos2d, Swift, SwiftUI	Arkadaşı

3.3. Kurucu Ortaklar

Kurulacak Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)	İmtiyaz
		(TL)	(%)		
Mehmet AYDIN	Proje Koordinatörü	33,750	%67,5	%67,5	Yoktur
Hasan AK	Developer	4.500	%9	%9	Yoktur
Serdar YILMAZ	Developer	4.500	%9	%9	Yoktur
Kemal Serkan YILDIRIM	Senior-İOS Developer	2.250	%4,5	%4,5	Yoktur
Derslig A.Ş.	Ortak	5.000	%10	%10	Yoktur

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Focused Pupa'nın yatırım arayışında olmasının en temel sebebi yazılım süreçlerini hızlandırarak global pazarda hızlı büyümeyi sağlamaktır. Yatırım ihtiyacı olan 1.200.000 TL'yi yazılım geliştirme, uygulama tasarım güncelleme ve nft koleksiyonları, yurtdışı tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için kullanacaktır.

Focused Pupa'yı kısa sürede geniş bir kitleye ulaştırma potansiyeli, yatırımcılar tarafından onaylanan bir girişim olup iş fikrinin büyük bir kitle tarafından onaylanmasının getireceği motivasyon, paya dayalı kitle fonlama yöntemini tercih etmemizin ana sebeplerindendir. Yatırımcılarının da Focused Pupa projesini sahipleneceğini ve birer marka elçisi olarak Focused Pupa'yı ağızdan ağıza duyuracaklarına inanıyoruz.

4.2. Fon Kullanım Yeri

Focused Pupa, kitlesel fonlama sonucunda elde edeceği kaynağı aşağıdaki detaylara uygun şekilde şirket operasyon giderlerini karşılamak üzere kullanacaktır.

240.000 TL'si Yönetici Maaşları amacıyla 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 460.000 TL'si Back-End ve Front-End Yazılım Geliştirme Faaliyetleri amacıyla 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 220.000 TL'si Uygulama Tasarım Güncelleme, NFT Koleksiyonları amacıyla 01.09.2022 - 01.01.2023, 192.000 TL'si Yurtdışı Tanıtım ve Pazarlama Faaliyetleri amacıyla 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 88.000 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli amacıyla 01.09.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında kullanılacaktır.

Toplanacak fonların hangi amaçlarla kullanılacağına ilişkin olarak Tebliğ'in 20nci maddesinin birinci fıkrası uyarınca hazırlanan rapor ekte sunulmaktadır.

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Focused Pupa'da uygulama içi reklam gelirleri öncelikli olmak üzere 4 farklı kalemden gelir elde edecektir. 2021 Eylül ayından itibaren uygulama içi reklam gösteriminden gelir elde eden Focused Pupa, reklamsız kullanım üyelik paketleri, premium üyelik paketleri ve sponsor gelirleri ile mevcut gelirlerini büyük ölçüde artırmayı hedeflemektedir.

2022 yılı ikinci yarısında yoğun yazılım geliştirme ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilecek olup, 2023 yılında ağırlıklı olarak global pazarda kullanıcı edinme faaliyetleri gerçekleştirilecektir. Kitlesel fonlama ile birlikte tam zamanlı Back-end Developer istihdam edip yazılım geliştirme süreçlerini hızlandırmayı hedeflemektedir.

Focused Pupa fonlama sonrası ikinci yılında gelirlerini ortalama 3 kat, diğer yıllarda da en az 2 kat artırıp kârlı bir şirket olmayı hedeflemektedir. Focused Pupa 5 yıllık süreçte 10.000.000 uygulama indirme sayısına ulaşmayı ve bağış kampanyalarına en az 50.000.000 TL kaynak aktarımı yapmayı hedeflemektedir.

Henüz aktif olmayan 3 farklı gelir modeli, global pazarda hızlı büyüme potansiyeline sahip Focused Pupa, karlı bir yatırım aracı olarak görülebilir.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

5.1. Projeye İlişkin Riskler

Kullanıcıların alışık olduğu uygulamalardan vazgeçip Focused Pupa'yı kullanmaya ikna sürecinde yaşanabilecek öngörülemeyen zorluklar, global pazardaki kullanıcıların uygulamada karşılaşılabilecekleri teknik sorunlara aşırı tepki gösterip store puanlarımızın düşmesi riskler arasındadır. Planlanan 2. faz geliştirmelerini beklediğimizde daha uzun sürmesi ve geliştirmelerin yapılabilmesi için gerekli olan yatırıma ulaşma süresinin 6 aydan fazla sürmesi proje sürekliliği ve hızlı büyümesi açısından risk teşkil etmektedir.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Play to earn mantığıyla çalışan ve kullanıcılarını mağdur eden uygulamaların Focused Pupa projesine karşı oluşturacağı olumsuz önyargı sektör açısından bir risktir. Focused Pupa uygulamamızda kullanıcılara bağış yapmaları için verilen "**PupaCoin**" kripto parayı çağrıştırdığı için anlaşılammaması yönüyle uygulamamıza olumsuz bir etkisi olabilir.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısı ile bir likidite riski oluşturabilir.

5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. 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 kampanyada %20 Fazla Fonlama izni bulunmamaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.15 TL**'dir ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **180.000 TL**'dir.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Mehmet Aydın: %67,5

Hasan Ak: %9

Serdar Yılmaz: %9

Kemal Serkan Yıldırım: %4,5

Derslig A.Ş.: %10

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Mehmet Aydın: %57,375

Hasan Ak: %7,65

Serdar Yılmaz: %7,65

Kemal Serkan Yıldırım: %3,825

Derslig A.Ş.: %8,5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %15

6.1.2. 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 1.200.000 adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Yoktur

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar www.fonangels.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fonangels.com/ProjectView/40> 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 Bildirimini 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.

6.2.2. 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 bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

6.2.3. 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 dağıtımı 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.

6.3. 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 Platforma KDV hariç toplanan fonun %6'sı kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için ödeme alınmamıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Muallimköy Mahallesi Deniz Caddesi 1. Etap B Blok Kat:1 No: 143 Bilişim Vadisi Gebze/Kocaeli.
Listeye Alınma Tarihi	: 24.02.2022
Sermayesi	: 5.000.000 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 2
Başarısız Kampanya Sayısı	: Yoktur.
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 3.286.626
Telefon Numarası	: 0850 441 6366
İnternet Sitesi	: https://fonangels.com/

7.2. Ortaklık Yapısı

Platformun Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş		1.250.000	25	25
Abdulkadir Öztürk		50.000	1	1
Ahmet Altun		250.000	5	5
Ali Hasan Kılıç		250.000	5	5
Aydın Gündoğdu		100.000	2	2
Betül Çelik		100.000	2	2
Birkant Çelik		250.000	5	5
Cihan Cengiz		250.000	5	5
Davut Atalay		250.000	5	5
Esat Deniz		50.000	1	1
Fatih Altun		50.000	1	1
İlhan Kahriman		50.000	1	1
İsmail Günay		250.000	5	5
Mehmet Ali Gökçe		100.000	2	2
Mehmet Fatih İşlek		250.000	5	5
Muhammet Can Şimşek		250.000	5	5
Nail Olpak		100.000	2	2
Osman Sezer		250.000	5	5
Rıdvan Sözer		250.000	5	5
Tahir Aktüre		250.000	5	5
Tevfik Akbak		50.000	1	1
Yahya Çelik		250.000	5	5
Yaşar Çakmak		100.000	2	2
TOPLAM		5.000.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platformun Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Yavuz Kuş	Yönetim Kurulu Başkanı	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	1.250.000	25

Mehmet Fatih İşlek	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	250.000	5
Tahir Aktüre	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	250.000	5
Esat Deniz	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	50.000	1

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Yavuz Kuş	Yatırım Komitesi Üyesi	Melek Yatırımcı, Girişimci İş Adamı	1.250.000	25
Göktürk Yetim	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım, Teknoloji	0	0
Murat Alabacak	Yatırım Komitesi Üyesi	Finansal Teknoloji, Kredi Derecelendirme Uzmanı	0	0
Yaşar Çakmak	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Denetim Uzmanı, Yeminli Mali Müşavir	100.000	2
Nail Olpak	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, İş Adamı	100.000	2
Aydın Gündoğdu	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Denetim Uzmanı, Finansal Teknoloji	100.000	2
Mehmet Ali Gökçe	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Ekonomi ve Mali Analiz	100.000	2

7.5. Kampanya İnceleme Sonuçları

Sektör Analizi:

Teknolojinin gelişmelerle birlikte dünya genelinde akıllı telefon kullanımı da giderek artmaya başlamıştır. Dijitalleşmenin bu kadar yoğun ve hızlı olduğu günümüzde mobil uygulamalar kullanıcıların hayatında oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Hayatı kolaylaştıran pek çok mobil uygulama günlük yaşamda vazgeçilmezi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye ve Dünyada Sektörel İstatistikleri:

2022'de 6,65 milyar olan akıllı telefon kullanıcılarının, 2026'da 7.5 milyara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca, 2021 de 155 milyar olan mobil uygulama indirme sayısının, 2022 de 171 milyara ulaşması beklenmektedir.

Diğer önemli bir ayrıntı ise mobil uygulamalarda günlük geçirilen sürenin, 2021'de 2019'a kıyasla yüzde 30 artışla 4 saat 48 dakikayı aştığı öngörülmektedir. Türkiye'de de durum hemen hemen dünya ile aynı oranda gerçekleşmektedir.

Mobil uygulamalarda elde edilen toplam gelir 2021'de 693 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu metriğin 2022'de 808.7 milyar dolar 2023 yılında ise 935.2 milyar dolar

olarak karşımıza çıkması bekleniyor. Türkiye’de ise 2022 yılında 728 milyon dolara ulaşacağı beklenmektedir.

Mobil uygulama indirmeleri alanında ülkelerin çoğunda olumlu bir büyüme görülmüştür. 2019 ve 2021 yılları arasında yaklaşık 98,36 milyar indirme ile Çin, uygulama indirmelerinde açık ara lider ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Çin'in büyümesini 27 milyar indirme ile Hindistan ve ABD, 12,2 milyar indirme ile ülkeler arasında 3. sırada yerini almıştır. Türkiye ise yaklaşık 8 Milyar indirme ile 8. sırada yer almaktadır.

Pazar Analizi:

Webrazzi ‘nin 2021 analizine göre Türkiye’de 51.4 milyon akıllı telefon kullanıcısı bulunmaktadır. Bu sayının 2022’de 53 milyon, 2025’te ise 55.9 milyona ulaşacağı tahmin edilmektedir.. Türkiye’de 2020’de 237.6, 2021’de ise 268.5 milyon dolar mobil reklam harcaması yapıldı. 2024 yılında mobil reklam harcamalarının 326.7 milyona ulaşması beklenmektedir. Türkiye’deki kullanıcıların %66’sı telefonlarını gereğinden daha fazla kullandıklarını kabul edilmekte ve bu kesimin %50’si mobil telefon kullanım sürelerini sınırlamaya çalıştığını ifade edilmektedir.

Global pazarda ise reklam harcamaları toplamı 2020 yılında 587 milyar dolar olurken, 2021 yılında %5,6 artış ile 620 milyar dolara ulaşmakta, 2022 yılı sonunda da bu rakamın 650 milyar doları geçmesi beklenmektedir. 2020 yılında dijital reklam harcamaları, total reklam harcamalarının yaklaşık olarak %50’sini oluştururken, 2023 yılında %58 gibi kritik bir paya sahip olacağı beklenmektedir (Business Insider, 2020).

İhtiyaç/Çözüm ve Firma Analizi:

Focused Pupa, hem bağış tokenizasyon sistemini pratiğe dökerek hem de kazanılan PupaCoin’ler ile bağış yapılabilmesini sağlayarak kendine niş bir pazar oluşturmaktadır. Kullanıcıların rahatlıkla uygulama geliştiricileri ile iletişime geçebilmesi ve hızlı dönüş alabilmesi de Focused Pupa’ yı müşteri odaklı bir uygulama olarak rekabet ortamında öne çıkarmaktadır.

Uygulamanın Türkiye için geliştirilen ve ilk 9 ay uyguladığı, kazanılan PupaCoin’lerle ödül alınabilmesi sağlayan versiyonu ile Gezegen, Limit, Hız ve Ekstremum Yayınları gibi büyük yayınevleri, dersaneler, e-ticaret sitesi ve dijital eğitim platformları ile sponsorluk anlaşmaları düzenlenmiştir. Gelen kitap ve özel ders paketleri, tüketim ürünleri, aktivasyon kodları gibi fiziki ve sanal ödüller dağıtılmış, bu anlaşmalar sayesinde de kullanıcıların ödül ihtiyaçları karşılanmış, sponsorların tanınırlıkları ve Focused Pupa’nın da repütasyonu artırılmıştır.

Global’de “PupaCoin’ini sosyal faydaya dönüştür” sloganı ile uygulamaya başlanacak olan bağış kampanyaları ile sosyal yönü kuvvetli olan bir uygulama haline gelip rakiplerinden ayrılmayı hedeflemektedir.

Focused Pupa, doğru hedef kitleye daha hızlı ulaşabilmek için stratejik olarak pazara çıkış aşamasında sınava hazırlık yapan öğrencileri öncelikli hedef kitlesi olarak belirlemiştir. Uygulama fikrinin sahibi ve proje ortağı Mehmet Aydın’ın eğitim sektöründeki 14 yıllık tecrübesi ve öğrenci kitlesinin ihtiyaçlarının farkında olması bu hedef kitleyi öncelikli kılmakta etkili olmuştur. Focused Pupa öngörüldüğü üzere Türkiye pazarında ağırlıklı olarak öğrenciler tarafından tercih edilmiş ve kullanılmıştır. 2022 yılı 3. çeyrekte yapılacak arayüz güncellemesi,

kurgusal değişiklikler ve yeni geliştirilecek özellikler ile hem Türkiye’de hem de global pazarda odaklanma sorunu yaşayan ve cep telefonu kullanımını sınırlandırmak isteyen yetişkin kullanıcı kitlesine de hitap etmeyi planlamaktadır. Focused Pupa’nın ikincil hedef kitlesi sosyal fayda sağlayan sivil toplum kuruluşları olarak belirlenmiştir. Bu hedef kitle, toplum yararına sosyal projeler yürüten ve projelerinin toplumun her kesimi tarafından desteklenmesi fikrine açık olan dernek, vakıf ve sivil toplum kuruluşlarından oluşturmaktadır.

Focused Pupa B2C ve B2B çözümler üreten ve 4 farklı gelir kalemi olan bir gelir modeline sahiptir;

Uygulama mağazalarında yayına alındıktan 1 ay sonra aktif edilen uygulama içi reklam gösterimi şuan en öncelikli gelir kalemidir.

Focused Pupa’yı reklamsız kullanmak isteyen kullanıcılarına sunacağı “reklamsız uygulama kullanımı üyelik paketi” 2022 yılı 3. çeyreğinde aktif edilecektir

2023 yılı Ocak ayına kadar geliştirilecek yeni özellikleri premium üyelerin kullanımına açıp önemli ölçüde gelir edilmesi planlanmaktadır.

Sponsorlu çalışma odaları başta olmak üzere, marka bilinirliği amaçlı ürün ve hizmetlerini tanıtmak isteyen firmalardan sponsorluk geliri elde edilecektir.

Firmanın finansal projeksiyonu incelediğinde, 5 yıl içinde toplam 243 Mio TL ciro hedefinin olduğu görülmektedir. Global ölçekteki diğer firmaları analiz edildiğinde bu rakama ulaşmasının mümkün olduğu değerlendirilmektedir. Yine aynı dönemler içinde Focused Pupa’nın 108 milyonluk bir nakit büyüklüğü ulaşacağı düşünülmektedir.

Tüm bu sektörel ve firmanın analizleri neticesinde Focused Pupa’nın, sektöre ve yatırımcılarına değer katması beklenmektedir.

Değerlendirme Sonuç

Focused Pupa’nın geliştirmiş olduğu uygulama günümüzde öğrenci ve yetişkinlerin oldukça fazla ihtiyaç hissettiği telefona olan bağımlılığını sınırlamaktadır. Bu sayede daha değerli olan diğer işlerine odaklanmalarını sağlamaktadır. Buna göre firmanın çok önemli bir ihtiyaca çözüm ürettiği söylenebilir. Telefonların giderek insan hayatından önemli bir yer edindiği ve hayatlarında önemli bir zamanını aldığı günümüzde yine bir telefon uygulamasıyla teknolojik bir çözüm üreten Focused Pupa’nın yakın zamanda globale açılarak ölçeklenmesi beklenmektedir.

Yukarıdaki analizler göz önüne alındığında Girişim Kitle Fonlama A.Ş. yatırım komitesince yapılan değerlemeler sonucunda Focused Pupa firmasının projesini oy birliği ile talep edilen fonun toplanabilmesi için Platformumuzda yatırım turuna çıkartılarak kampanya yapılmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı – Soyadı	ŞART / ŞERH
Yavuz Kuş	ŞERHİ YOKTUR
Göktürk Yetim	ŞERHİ YOKTUR
Murat Alabacak	ŞERHİ YOKTUR
Yaşar Çakmak	ŞERHİ YOKTUR
Nail Olpak	ŞERHİ YOKTUR
Aydın Gündoğdu	ŞERHİ YOKTUR
Mehmet Ali Gökçe	ŞERHİ YOKTUR

7.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikamız 30.12.2021 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve aynı tarihte yürürlüğe girmiştir.

Bu politikanın amacı, Girişim Kitle Fonlama Platformu Anonim Şirketi'ne ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya Girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 27.10.2021 tarihli 31641 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanan "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) 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.

1. Girişiminin Sektörü
2. Girişiminin Kategorisi
3. Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global)
4. Girişim şirketinin mevcut faaliyet konuları, varsa ürettiği/üreteceği ürünler ve/veya sunduğu/sunacağı hizmetler veya projenin çıktısı niteliğindeki ürün ve/veya hizmetler hakkında bilgiler.
5. Müşteri sayısı
6. Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı
7. Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
8. Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
9. Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
10. Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi
11. Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları

12. Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
13. Mevcut Durum Raporu
14. SWOT Analizi

a) Girişim şirketinin veya projenin beklenen amacına ulaşmasını engelleyebilecek risk faktörleri.

15. Aldığı devlet destekleri
16. Aldığı Yatırımlar
17. Beş yıllık İş Planı
18. Fizibilite Raporu
19. Pazar Analizi

a) Hedef kitle, ürün ve/veya hizmetlerin talebine ilişkin somut ve öngörülebilir tahminler.

b) Ürün ve hizmetlere yönelik pazar araştırması ve analizi ile varsa önceki etüt, araştırma ve diğer çalışmalar hakkında bilgiler.

20. Rakip Analizi,

21. Ürün ve hizmetlerin teknik ve tasarım analizi, bunlara ilişkin araştırma, geliştirme, üretim, satış ve pazarlama programı hakkında tahmin ve varsayımlar.

22. Beş Yıllık İşletme Bütçesi

23. Beş Yıllık Yatırım Bütçesi

24. Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren)

a) Araştırma, geliştirme, danışmanlık, lisans, patent, işçilik, pazarlama, demirbaş, ekipman, finansman ve benzeri giderler ile diğer öngörülmeyen harcamalar için ayrılan bütçe hakkında bilgiler.

b) Fon kullanım süresine göre belirlenecek makul bir süre için somut ve öngörülebilir varsayımlara dayanan gelir-gider projeksiyonu

c) Girişim şirketinin veya projenin fon kaynakları, tahmini finansman yapısı ile finansal ve ekonomik analizi.

25. Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı

26. Fon kullanım yerleri, varsa ek satış dahil hedeflenen fon tutarı, her bir harcama kaleminin mahiyeti ve planlanan harcama tarih ve dönemleri hakkında bilgiler.

27. Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri

28. Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %5)

29. 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 tecrübelerini 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://fonangels.com/FullPage/tr/EvaluationPolicy> linkinden ulaşılabilir.

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız 30.12.2021 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve aynı tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esasları; Girişim Kitle Fonlama Platformu Anonim Şirketi'nin tüm faaliyetlerinde; mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyerek 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 bütünüdür.

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 Politikasının tam metnine <https://fonangels.com/FullPage/tr/ConflictInterestPlcy> linkinden ulaşılabilir.

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

8. EKLER

- 1- Girişim şirketine ait finansal raporlar
- 2- Tebliğ'in 21 nci maddesinin birinci fıkrası gereği hazırlanan fon kullanım raporu
- 3- Yatırımcı Sunumu
- 4- SWOT Analizi
- 5- Özgeçmişler
 - Mehmet Aydın
 - Hakan Ak
 - Serdar Yılmaz
 - Kemal Serkan Yıldırım
 - Elçin Parıltı
 - Beyza Nur Koyun
 - Furkan Erdoğan
 - Ersin Coşkun
 - Canan Eroğlu
 - Onur Sefa Şanverdi
 - Selçuk Aker
 - Güngör Ünal