

MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ

“Meet The Music”

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)’nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ (“Meet The Music”)**’nun ihtiyaç duyduğu **3.300.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.960.000 TL**’ye kadar artırılabilir.

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **INFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER ANONİM ŞİRKETİ (“STARTUP BURADA”)** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **STARTUP BURADA** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 31/03/2023 tarihli kararıyla 0 olumsuz oya karşı 6 olumlu oy ile onaylanmış olup, Kurul’un onay veya iznine tabi değildir.

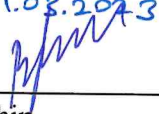
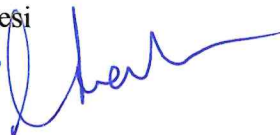

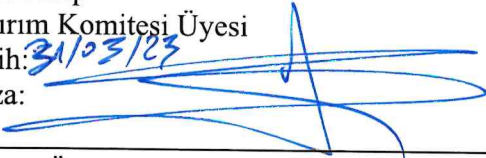


Yatırımcıların MTM’ye yönelik fon sağlama taleplerini, 03/04/2023 ile 03/05/2023 tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://platform.startupburada.com/projects> adresli kampanya sayfası üzerinden **STARTUP BURADA**’ya iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile 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.

MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hasan Sırdaş İş Lideri Tarih: 31/03/2023 İmza:  MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ Adalet Mah. Manas Biv. No:39 İç Kapı No: 2408 Bayraklı / İZMİR Karşıyaka V.D. 6231509356	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

**INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.**
Saray Mh. Dr. Adnan Bıçkıcıoğlu Caddesi
Plaza 2. Blok Kat: 4 Kat: 16 Ümraniye / İSTANBUL
Tel: (212) 709 34 00 Fax: (212) 692 12 73
E-posta: bilgi@infoyds.com.tr
Mersis No: 0477003678700011 Tic. Sic. No: 271166

STARTUP BURADA Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Kırımlı Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31.03.2023 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ender Şahin Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31.03.2023 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ender Varlık Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31.03.2023 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Gökhan Özer Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: İmza:	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Haluk Lap Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31/03/23 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Kerem Özten Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31.03.2023 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Serkan Usanmaz Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 31.03.2023 İmza: 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

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.

Bilgi Formunda yer alan yönetim kurulu üyelerinin bilgileri, imza yetkililerinin bilgileri ve sermaye yapısı hakkındaki bilgiler Şirket'in 30.03.2023 tarihli genel kurulunda alınan kararlar uyarınca düzenlenmiştir. Bu kapsamda, Şirket sermayesi beher hisse 1,00 TL olmak üzere, 224.000 adedi A Grubu, 620.000 adedi B Grubu, 156.000 adedi C Grubu olmak üzere toplam 1.000.000 adet paya ayrılmış olup toplam sermaye 1.000.000 TL olarak güncellenmiştir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Ünvanı	:	MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Meet The Music
Merkez Adresi	:	ADALET MAHALLESİ MANAS BLV. NO: 39/3408 BAYRAKLI/İZMİR
Telefon Numarası	:	(0554) 600 65 99
İnternet Sitesi	:	http://meetthemusicapp.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Ünvanı	:	İFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
İşletme Adı	:	STARTUP BURADA
Merkez Adresi	:	Saray Mahallesi, CESSAS PLAZA, Dr. Adnan Büyükdeniz Cd. NO:4 D:2.BLOK KAT:7, 34768 Ümraniye/İstanbul
Listeye Alınma Tarihi	:	25.11.2021
Telefon Numarası	:	444 46 36 (0212 700 35 00)
İnternet Sitesi	:	https://platform.startupburada.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	3.300.000 TL Hedeflenen fon tutarı 3.300.000 TL olup %20 ek satış ile birlikte 3.960.000 TL olacaktır. Hedeflenen fonun asgari 950.000 TL'si Hedef Portföy Yönetim A.Ş. Startup Burada GSYF tarafından karşılanacaktır.
Kampanya Sayfası	:	https://platform.startupburada.com/projects
Kampanya Süresi	:	30 Gün
Başlangıç Tarihi	:	03.04.2023

Bitiş Tarihi	: 03.05.2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların Türü	<p>Nama yazılı D ve E grubu paylar ihraç edilecektir.</p> <p>D grubu paylar kampanyaya yatırım taahhüdü veren Hedef Portföy Yönetimi Anonim Şirketi Startup Burada Girişim Sermayesi Yatırım Fonu adına çıkarılacaktır.</p> <p>E grubu paylar kitle fonlaması yatırımcıları adına çıkarılacaktır.</p> <p>A, B, C ve D grubu pay sahipleri arasında Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanmış olup paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu Bilgi Formu'nun "5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır. Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi kapsamında Şirket'e herhangi bir yükümlülük veya kısıtlama getirilmemiştir.</p> <p>Kampanya'da E grubu paylara sahip olacak yatırımcıların paylarına dair herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama yoktur.</p>
Nominal Değeri	: Önemli Not: Bu Kampanya'da %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak payların beher nominal değeri 0,065 TL ile 0,075 TL arasında olacaktır. Toplam nominal değeri 214.500 TL ile 297.000 TL arasındadır.
Satış/İhraç Fiyatı	: MTM Yazılım Dijital Hizmetler Anonim Şirketi'nin paya dayalı kitle fonlaması kampanyasında 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 ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesi ışığında hesaplama yapılmaktadır. 1 TL pay satış fiyatı baz alındığında her bir payın değeri 1 TL nominal değerli payların 66.000.000 TL şirket değeri üzerinden pay başına değeri ek fonlamanın gerçekleşip gerçekleşmemesine bağlı olarak 13,306452 TL ile 15,348837 TL aralığında oluşacak ve 1 TL nominal fiyat ile satışa sunulan paylara karşılık verilecek pay adedi 0,065 TL ile 0,075 TL arasında olacaktır.

	<p>Kitle fonlaması kampanyasında satışa sunulacak payların Toplam nominal değeri 214.500 TL ile 297.000 TL arasında olup 3.300.000 adet pay ek fonlama ile birlikte 3.960.000 adet pay satışa sunulacaktır.</p> <p>Yukarıda verilen bilgiler ışığında MTM Yazılım Dijital Hizmetler Anonim Şirketi adlı Girişim Şirketinin Birim Pay Satış Fiyatı 1 TL'dir.</p>
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	<p>- Nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler, bir takvim yılı içinde paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 150.000 (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) Türk Lirası yatırım yapabilir. Ancak bu sınır 600.000 (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) Türk Lirasını aşmamak kaydıyla, yatırımcının platforma beyan ettiği yıllık net gelirinin %10'u olarak uygulanabilir.</p> <p>-Yukarıda belirtilen sınırlamalara tabi olarak; nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler asgari bir pay bedeli 1 TL ve azami 150.000 TL yatırım yapabilir.</p> <p>-Toplanacak fon 3.000.000 Türk Lirasını (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) aştığından, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur.</p>
Fon Kullanım Yeri	<p>Toplanan fonun aşağıdaki şekilde kullanılması öngörülmektedir;</p> <ul style="list-style-type: none"> 700.000-900.000 TL arası Satış & Pazarlama Giderleri 03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası, 1.400.000-1.500.000 TL arası Hizmet Üretim ve Yazılım Geliştirme 03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası, 600.000-750.000 TL arası Genel Yönetim Giderleri 03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası, 80.000-120.000 TL arası Sabit kıymet harcamaları 03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası, 70.000 TL ile 90.000 TL arası Yatırım Danışmanlığı, Hukuk Danışmanlığı ve Finansal Danışmanlık Giderleri 345.000 TL ile 460.000 TL arası Toplanan fon miktarına göre Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç ve Danışmanlık Hizmet Bedeli

	Ek fonlama olması durumunda, masraflar düşüldükten sonra kalan kaynak pazarlama ve IT faaliyetlerinde kullanılacaktır.
--	--

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	MTM YAZILIM DİJİTAL HİZMETLER ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	MTM
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	ADALET MAH. MANAS BLV. NO: 39 İÇ KAPI NO: 3408 BAYRAKLI/ İZMİR
Kuruluş Tarihi	:	04.11.2020
Sermayesi	:	1.000.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İzmir Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	222316 Oda Sicil No: 2082531
Mersis No	:	0623150935600001
Vergi Dairesi	:	Karşıyaka Vergi Dairesi
Vergi No	:	6231509356
Telefon Numarası	:	(0554) 600 65 99
İnternet Sitesi	:	http://meetthemusicapp.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Şirketin esas sözleşmesindeki amaç ve faaliyetleri Őunlardır:

Çeşitli programlama dillerinde yazılım, program, mobil uygulama, oyun v.b. içerikler üreterek nihai tüketici yayıncılar ile anlaşarak yurtiçi ve yurtdışına satmak ve esas sözleşmede yazılı diğer hususlar ile iőtihak eder.

MTM Nedir?

Meet The Music (MTM), anlık bir şekilde etkileşim sağlayan müzik tabanlı bir arkadaşlık uygulamasıdır. Aynı anda aynı şarkıyı ya da sanatçıyı dinlediğiniz insanlarla tanışabilir ve anonim bir şekilde sohbe başlayabilirsiniz. Uygulamayı kullanabilmek için Spotify hesabınızı uygulamaya bağlamanız gerekir. Uygulamayı bağladıktan sonra Profil bölümünden en çok dinlediğiniz şarkıları, sanatçıları, son dinlediğiniz şarkıları ve favori müzik türlerinizi profilinizde görebilirsiniz. Mesela Spotify'dan bir şarkı dinlemeye başlayıp, uygulama içinde eş aramaya başladıktan sonra aynı anda aynı şarkıyı dinlediğiniz başka birisi ile

eşleşebilirsiniz. Keşfet bölümünde o anda uygulama içinde eş arayan kişilerin dinledikleri şarkıları görebilirsiniz. Eşleştiğiniz kullanıcıları Mesajlar bölümünde görebilir, anonim bir şekilde konuşmaya başlayabilirsiniz. Eşinizle birlikte profillerin anonimliğini kaldırmak istediğiniz zaman profillerin görünebilir olması için davet gönderebilirsiniz. Daveti alan taraf da onayladığı zaman profilleriniz birbirinize görünür. Böylece hem ön yargısız hem daha güvenilir bir şekilde tamamen müziğin gücü ile karşınızdaki insanı tanıma fırsatı bulmuş olursunuz. Önümüzdeki 3 ay içinde MTM’de, Spotify’ya ek olarak Apple Music de kullanımda olacaktır. Gelecek planlarında bulunan diğer platformlar da MTM’in entegrasyon içerisinde bulunacağı diğer müzik platformları olacaktır.

MTM Hangi Problemleri Çözmek İçin Kurulmuştur?

İnsanlık var oldukça yeni insanlar ile tanışma ve sosyalleşme ihtiyacı da hep olacaktır. MTM, insanların ruh eşlerini müzik ile ön yargısız bir şekilde bulmasını sağlamak için kurulmuş bir mobil uygulamadır. MTM, müzik gibi insanların duygu ve düşüncelerini çok iyi anlatan bir iletişim aracı ile insanların daha anlamlı ilişkiler kurmasını sağlamaktadır. İnsanların ruh eşlerini ya da yeni arkadaşlarını ararken daha kaliteli ve daha değerli bir deneyim yaşamalarını amaçlamaktadır. Müzik ile eşleştikten sonra konuşmaların anonim şekilde başlaması dış görünüşlerin yerine müziğin ön planda olduğu bir sohbet başlangıcına imkân vermektedir. Kullanıcılar, istemedikleri sürece isimlerini, fotoğraflarını, yaş ve şehir bilgileri gibi kişisel bilgilerini kimseye paylaşmamış olmaktadır. Böylece özellikle kadın kullanıcılara daha güvenli bir sosyalleşme ortamı sağlanmaktadır.

Varolan Çözümler Neden Yeterli Değil?

Günümüz arkadaşlık uygulamalarında genellikle eşleşmeler “swipe (kaydırma)” adı verilen bir sistem ile gerçekleşmektedir. İnsanlar birbirlerinin sadece fotoğraflarını beğenerek etkileşime geçmektedirler. Arkadaşlık uygulamaları kullanıcıları bu tarz eşleşmeleri sığ ve etkisiz bulmaktadırlar. Bu tarz verimsiz eşleşmelerin sonucunda bu uygulamaları kullanan kullanıcıların %43’ü mesajlarına yanıt alamamaktan, %42’si ise yeteri kadar eşleşmemekten yakınmaktadırlar¹.

1:

<https://www.pewresearch.org/internet/2020/02/06/users-of-online-dating-platforms-experience-both-positive-and-negative-aspects-of-courtship-on-the-web/>

MTM bu problemleri hangi yöntemlerle çözmeyi planlıyor?

MTM insanlara, duygu ve düşüncelerini yansıtabildikleri en önemli iletişim araçlarından biri olan müzik ile yeni arkadaşlıklar kurma olanağı vermektedir. MTM ile iki kullanıcı aynı anda aynı şarkıyı dinlerken eşleşebilir ve anonim olarak konuşmaya başlayabilmektedir.

MTM’in Sağladığı Faydalar Nelerdir?

MTM ile benzer ruh halindeki iki kişi aynı müzikleri dinleyerek eşleşebilmekte ve benzer duygularını paylaşabilmektedir. Kullanıcılar canlı ve anlık bir şekilde etkileşime geçtikleri için tanışma heyecanını canlı tutarak mesajlarına yanıt alma oranları artmaktadır. Eşleştikten sonra konuşmaya anonim başlanması ile kullanıcılar önyargısız ve müziğin gücünü ön planda tutarak konuşmaya başlayabilmektedir. Kullanıcıların profillerini istedikleri zaman

açabilmeleri ise özellikle kadın kullanıcılar için daha güvenli bir sosyalleşme ortamı sağlamaktadır. Kullanıcılar istemedikleri sürece eşleştikleri kişiler ismini ya da fotoğrafını görmez. Kullanıcılar birbirinin profilindeki ilgi alanları ve müzik zevkleri gibi konular üstüne konuşarak birbirini tanıma fırsatı bulur. Uygun zaman geldiğinde bir taraf profilleri açma isteği gönderdikten sonra diğer taraf da onay verir ve profiller tamamen birbirine açılır.

MTM’i Rakiplerinden Ayırtıran Özellikleri Nelerdir?

Meet The Music aynı anda aynı müziği dinleyen insanların anonim bir şekilde tanışmasını sağlayan bir arkadaşlık uygulamasıdır. MTM, müzik gibi duygu ve düşüncelerinizi diğer insanlara aktarabileceğiniz değerli ve evrensel bir olguyla arkadaş edinmeyi sağlamaktadır. Böylece kullanıcılarına ruh eşlerini veya yeni arkadaşlarını ararken daha kaliteli ve değerli bir deneyim sunmaktadır.

Kullanıcılar benzer müzik zevklerine sahip diğer kullanıcılar ile eşleştikten sonra iki taraf için de konuşma anonim olarak başlamaktadır. Böylece anonimlik, ön yargıları en aza indirmektedir. Böylece anonimlik ile insanlar birbiriyle tanışırken dış görünüşler yerine müzik ön plana çıkmaktadır. Anonimliğin bir diğer amacı kullanıcılara uygulamanın içinde güvenli bir sosyalleşme alanı oluşturmaktır. Kullanıcılar kendini güvende hissettikleri zaman eşleştikleri diğer kullanıcılara isimlerini ve fotoğraflarını gösterebilmektedir.

Kullanıcılar MTM’de birbirleriyle anlık etkileşime geçme imkânı bulmaktadır. Kullanıcılar canlı bir şekilde dinlenen şarkıları Keşfet’te görebilmekte ve anında o şarkılardan birini dinlemeye başlayıp o şarkıyı dinleyen kişiler ile etkileşime geçebilmektedirler. Arkadaşlık uygulamalarının çoğunda iki taraf ne zaman birbirlerini beğenirse eşleşme sağlandığı için eşleşmeler canlı bir şekilde gerçekleşmez. Bu da ilk baştaki o tanışma heyecanını azaltmakla birlikte konuşmaya başlama oranını ve karşılıklı mesajlaşmaların sayısını da azaltmaktadır. MTM’de kullanıcılar canlı bir şekilde müzik dinleyen diğer kullanıcılarla iletişime geçmekte ve böylece MTM’de hiçbir şekilde fake ya da bot kullanıcılarla karşılaşmamaktadır. Tamamen anlık şekilde iki tarafın da eşleşmede bulunmasıyla kullanıcıların birbirine cevap verme oranı da artmaktadır.

Çoğu arkadaşlık uygulamasında kullanıcılar birbirinin fotoğraflarını beğenerek bir kaydırma sistemi ile etkileşime geçmektedirler. Çoğu dating kullanıcısı bu durumu sığ bulmakta ve eşleşme kalitesini azalttığını düşünmektedir. MTM ise dating kullanıcılarına benzer uygulamaların aksine müzik gibi inovatif bir eşleşme alternatifi sunmaktadır. Ek olarak kullanıcılara müzik ile eşleşmeyi anonim bir şekilde konuşmaya başlama ile entegre ederek benzersiz bir dating deneyimi yaşatmaktadır. Böylece MTM, insanların yeni insanlar ile tanışırken daha farklı, kolay bir şekilde sadece müzik dinleyerek, samimi ve duygusal ilişkiler kurmasına olanak vermektedir.

MTM Ürün ve Entegrasyon Özellikleri

MTM, Spotify aracılığı ile aynı anda aynı şarkıyı dinleyen insanların tanışmasına olanak vermektedir. Önümüzdeki 3 ay içinde MTM’de, Spotify’ya ek olarak Apple Music de kullanımda olacaktır. Gelecek planlarında bulunan diğer müzik platformları da MTM’in entegrasyon içerisinde bulunacağı diğer sistemler olacaktır. Meet The Music uygulaması hem Google Play Store hem de App Store’da yer almaktadır.

Gelecek Yıllar için Planlanan Hizmetler

- Konum filtresi ile kendilerine yakın mesafedeki aynı şarkıyı dinledikleri insanlar ile eşleşebilme
- Yaş filtresi ile istedikleri yaş aralığındaki insanlar ile eşleşebilme
- Keşfet bölümündeki şarkıları anlık olarak kaç kişinin dinlediğini görebilme
- Keşfet bölümündeki şarkıları anlık olarak kendilerine yakın mesafeye göre sıralayabilme
- Keşfet bölümündeki şarkıları anlık olarak tercih ettikleri yaş aralığına göre sıralayabilme
- Keşfet bölümündeki şarkıları anlık olarak müzik türlerine göre sıralayabilme
- Mesajlar bölümünde aynı anda 25 kişi yerine 100 kişi bulundurabilme
- Mesajlar bölümünde eşlerine gönderdikleri mesajların okundu bilgisini görebilme
- Mesajlar bölümünde eşlerine gönderdikleri istediği mesajı silebilme
- Profilinde bulunan son dinlediği şarkıları gizleyebilme

Boost

Keşfet bölümünde kullanıcıların anlık olarak dinledikleri ve eş aradıkları binlerce şarkı bulunmaktadır ve bu şarkılar sürekli yenilenmektedir. Boost ürünü ile istenilen bir şarkı Keşfet'te tüm şarkıların üstüne sabitlenebilmektedir. Boost ürünü tekil satışa dayanmaktadır. Kendi içinde iki ayrı satış modeli bulunmaktadır.

1) Sanatçılar İçin Boost

Sanatçılar bu özellik ile kendi şarkılarını **4 saatlik** süreyle Keşfet'in başına sabitleyebilmektedir. Bu seçenek ile kullanıcılar seçilen süre boyunca seçilen şarkıyı dinleyerek eşleşmektedir. Kullanıcılar eşleşme motivasyonu ile Keşfet'in başında bulunan öne çıkarılan şarkıyı birçok defa Spotify aracılığı ile dinleyebilmektedir. Böylece Sanatçılar, müziksever bir kitle tarafından Spotify üzerinden tamamen organik dinlenme ve takipçi kazanabilmektedirler. Ek olarak marka olarak bilinirlikleri organik şekilde artabilmektedir.

2) Bireysel Boost

Bu seçenek ile birlikte kullanıcılar istedikleri bir şarkıyı **10 dakika** süre boyunca Keşfet'in başına sabitleyebilmektedir. Böylece kullanıcılar sevdikleri şarkılar ile daha hızlı ve daha fazla sayıda insan ile tanışma fırsatı bulmaktadır.

Hem MTM Premium'un güçlenmesi için hem yeni tekil satış ürünleri için özellikler üzerine de çalışmalar devam etmektedir. Meet The Music büyümeye devam ettikçe uygulamanın değer önerisine ve ana fikrine zarar vermeyecek şekilde özellikler satışa sunulacaktır.

Değer Önerisi:

Kullanıcılar için: İnsanların ruh eşlerini müzik ile önyargısız bir şekilde bulmasını sağlamak

Sanatçılar için: Şarkılarının ve kendilerinin tanıtımlarını müziksever kitleye yapabilecekleri bir platform

Kanallar:

Play Store ve App Store

Sosyal medya

Web sitesi

Viral

Temel Kaynaklar:

Tecrübeli ekip ve danışmanlar

Yazılım altyapısı

Geniş influencer kitlesi

Müşteri havuzu

Temel Faaliyetler:

Düzenli altyapı geliştirmesi

Pazarlama ve satış aktiviteleri

Ürün yönetimi

Müşteri desteği

Müşteri edinimi

Finans

Müşteri İlişkileri:

Kullanıcıların uygulama içinden ekiple direkt iletişime geçebildiği chatbot sistemi

Mail marketing

Sosyal medya

Ana ortaklar:

Müzik sağlayıcıları

Play Store ve App Store

Apple Music

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sıhhiye Mah. Dr. Adnan Büyüktenir Cd. Cesset
Kat: 2. Blok No: 4 K:7 D:16 Ümitaniye / Şişli
Tel: (0212) 700 35 00 Fax: (0212) 662 12 75
E-Posta: info@korumlar.com.tr
Mersis No: 0478003678700017 Tic. Sic. No: 270931

Yatırımcılar

Sanatçılar

Gelir Akışları:

1 ay, 3 ay, 6 ay ve 12 ay premium abonelik paketleri

Kullanıcı ve sanatçılar için boost tekil ürünü satışı

Maliyet Yapısı:

Personel maliyeti

Teknolojik altyapı (server, donanım, yazılım lisansları, vs.)

Ek yazılım geliştirme ve entegrasyonlar

Pazarlama

Organizasyon Yapısı:

Başkan

Demirhan Büyüközcü, 2x Exit (Onedio ve Vidyodan) 130 ülkeye açılmış V-count şirketinin CEO'su

İş Lideri

Hasan Sırdaş

Ürün Lideri

Taylan Can Köse

Yazılım Ekibi

Alpcan Yıldız (Backend Geliştirici)

İsmail Burak Kurhan (Backend Geliştirici)

Ergun Şişmanoğlu (Backend Geliştirici)

Furkan Atakan Bozkurt (Frontend Geliştirici)

Marketing Ekibi

Beyza Teoman Karpuzcu (Dijital Pazarlama Uzmanı)

Tasarım Ekibi

Nagihan Yaldır (UX/UI Tasarımcısı)

Danışmanlar

Uğur Duran – İş Geliştirme / Finans 2x Exit (Provus Payments to MasterCard, Provus Card Personalisation to AustriaCard) 3X financial round (V-Count) – V-Count CFO (Hissedar)

Tuğrul Uğur – Sosyal Medya / Pazarlama, Babala TV'nin yönetmeni ve kurucusu (Hissedar)

Mertcan Gül – İş Geliştirme, University4Society'nin kurucusu, Karaca Holding'te Yönetim Kurulu Üyesi (Hissedar)

Gökhan Sarı – Yazılım Mimarı, 10+ yıl yazılım mimarisi tecrübesi

İbrahim Eryıldırım – ASO, \$20K MRR'a ulaşan girişimin ASO yönetimi ve dating app aso tecrübesi

MTM Nasıl bir Satış Stratejisi izleyecek?

MTM'in satış stratejisi öncelikle dil desteklerini arttırarak (İngilizce, İspanyolca, Uzak Doğu diller) ürünün global kullanıma gitmesini sağlamaktır. Influencer marketing, viral marketing ve performans pazarlama yöntemleri kullanılarak kullanıcılara satış hedeflenecektir. Nisan ayında İngilizce konuşanların birbiriyle eşleşebileceği sistem uygulamaya eklenecektir. Böylece hem Türkiye'de yaşayan yabancıların hem de ASO çalışmalarıyla organik olarak MTM'i indiren kullanıcıların birbiriyle eşleşmesi sağlanacaktır. Bu da global kullanım için ilk adım olacaktır. Globalleşmeye gitme yaklaşımında marketing stratejileri ise viral marketing, influencer etkisi ve performans pazarlama yöntemleri kullanılarak satış süreçlerini destekleyecek şekilde planlanmıştır.

- Viral marketing tarafında şirket ortaklarından Babala TV'nin de yönetmeni olan Tuğrul Uğur'un etkisi ile planlanmaktadır. Babala TV'nin Youtube'da yaklaşık 4 milyon abonesi bulunmaktadır. Tuğrul Uğur'un yönetmeni olduğu diğer Youtube kanallarıyla birlikte etkileşimde bulunduğu toplamda 5 milyon kişi vardır. Babala TV'nin Twitter'da 1 milyon takipçisi bulunmaktadır ve dünyanın en etkili 9. Twitter hesabı olarak tweetleri yaklaşık 1.2 milyar insana ulaşmıştır.
- Influencer marketing tarafında Türkiye'nin en çok tanınan ve sevilen isimlerinden Tuğrul Uğur kardeşi Oğuzhan Uğur ve Influencer çevresi ile birlikte Meet The Music girişimi için reklam çalışmaları planlanmaktadır. Bu aşamada sanatçıların ve influencerların Youtube, Tiktok ve Instagram videolarında Meet The Music uygulamasını tanıtmaları planlanmaktadır.
- Performans pazarlama tarafında Meta Business, Tiktok Business, Snapchat ve Spotify Ads. Gibi reklam platformları ile çalışmalar planlanmaktadır.

1 premium user edinmek için yapılan marketing harcaması \$1.73 civarındadır. 2023 sonunda ürünün daha da gelişmesi, yapılacak marketing çalışmaları ile bu rakamın \$0.15 civarına düşmesi hedeflenmektedir. 2024 ve 2025 yılında yapılacak global marketing çalışmaları ile bu rakamın \$0.46 civarına çıkması öngörülmektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi



Statista verilerine göre dünyada 2022 yılı itibariyle 366 milyon online dating kullanıcısı bulunmaktadır. Bu sayının 2027 yılında 440 milyona çıkacağı öngörülmektedir. 2022 yılı verilerine göre global pazardaki en büyük rakiplerden Tinder'ın 75 milyon aylık aktif kullanıcısı bulunmaktadır. Bu kullanıcı sayısı dünyanın en çok kullanılan arkadaşlık uygulamasında bile toplam pazarın %20.5'ini oluşturmaktadır. Dating pazarı paylaşıma açıktır ve bir tekilde bulunmamaktadır. Her ne kadar rakiplerin sayısı fazla olsa da online dating kullanıcıları çoklu ürün kullanımını eğilimindedirler. Kullanıcıların inovatif çözümler öneren ve etkisi yüksek Meet The Music gibi ürünleri kullanma motivasyonları bulunmaktadır. 2022 yılında online dating pazarında yaklaşık 8 milyar dolar gelir elde edilmiştir. Bu gelirin 2030 yılına kadar her yıl %8 kadar büyümesi beklenmektedir. Tüm bu verilerin ışığında insanlık var oldukça sosyalleşme problemi var olacak ve Meet The Music gibi etkili ve inovatif çözümler kullanıcıların ilgisini çekmeye devam edecektir. Böylece online dating sektörü de ilgi çekmeye devam edecektir. Ayrıca 2022 yılında Türkiye pazarında da en çok para harcanılan 10 mobil uygulamadan 6 tanesi arkadaşlık uygulamasıdır. (Sensortower)

- Online dating pazarının 2021 yılındaki geliri 5.6 milyar dolar kadardır.
- Günümüzde 360 milyondan fazla dating kullanıcısı bulunmaktadır.
- 2022 yılında 2021 yılına göre online dating pazarı %17 kadar büyümüştür.
- Dating app kategorisi dünyada en popüler uygulama kategorilerinde 4.sırada bulunmaktadır³.

3: <https://www.businessofapps.com/data/dating-app-market/>
<https://sensortower.com/blog/dating-apps-2022/>
<https://www.statista.com/>

Rakip analizi

Şirket Adı	Tinder	Bumble	Okcupid	Makromusic
Kuruluş yılı	2012	2014	2004	2020
Genel Merkez'in bulunduğu ülke	Amerika Birleşik Devletleri	Amerika Birleşik Devletler	Amerika Birleşik Devletler	Türkiye
İlk turda aldığı yatırım	\$50M (2014)	\$10M (2014)	-	-
Toplam aldığı yatırım	Satın alındı	\$313.5M	\$50M satın alındı (2011)	-
Değerleme	\$3B (2017)	\$4.3B (2022)	-	\$2M (2021)
Çalışan sayısı	946	1752	124	28

Veriler Crunchbase, fortune.com ve linkedin bilgi platformlarından temin edilmiştir.

Gerçekleşen Rakamlarla MTM

1 yıllık projeksiyonda aylara göre müşteri sayıları :

Aşağıdaki tabloda bulunan değerler aylık aktif premium kullanıcı sayısını ifade etmektedir. 2022 yılındaki düzensiz artış-azalışın sebebi bazı ayların reklam yapılmadan geçilmesinden kaynaklanmaktadır.

Müzik sağlayıcıları tarafından hizmet sağlanmaması, pazardaki arkadaşlık uygulamalarının fazlalığı tehdit gibi gözükmeyle birlikte MTM'in entegre çözümleri ve yenilikçi özellikleriyle bu tehditlerin markette sunacağı konsolidasyon fırsatı da bulunmaktadır.

Zayıf Yönleri ve Kuvvetlendirme Stratejisi

Tek bir müzik servis sağlayıcısına bağlı kalmak zayıf yönlerden biridir. Çözümü için sadece Spotify'ya bağlı kalmadan platform bağımsız bir eşleşme sistemi kurulması için ar-ge çalışmaları yapılmaktadır. Bu ar-ge çalışmaları devam ederken Apple Music gibi diğer müzik sağlayıcılarının entegresine çalışmaya başlanmıştır.

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

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
HASAN SIRDAŞ	İş Lideri	İş Geliştirme ve Satış	120.000	12
TAYLAN CAN KÖSE	Ürün Lideri	Ürün Geliştirme ve Finans	104.000	10.40
ALPCAN YILDIZ	Backend Geliştirici	Yazılım	40.000	4
İSMAİL BURAK KURHAN	Backend Geliştirici	Yazılım	40.000	4

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı						
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı					Oy Hakkı (%)
	A Grubu -Tutar (TL)	B Grubu -Tutar (TL)	C Grubu -Tutar (TL)	Toplam - Tutar (TL)	Oran (%)	
MUSTAFA DEMİRHAN BÜYÜKÖZCÜ	-	620.000	-	620.000	62	62
HASAN SIRDAŞ	120.000	-	-	120.000	12	12
TAYLAN CAN KÖSE	104.000	-	-	104.000	10,40	10,40
ALPCAN YILDIZ	-	-	40.000	40.000	4	4
İSMAİL BURAK KURHAN	-	-	40.000	40.000	4	4
TUĞRUL UĞUR	-	-	40.000	40.000	4	4
TÜRKÜ OKTAY	-	-	16.000	16.000	1,60	1,60
UĞUR DURAN	-	-	10.000	10.000	1	1
MERTCAN GÜL	-	-	10.000	10.000	1	1

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	*	1	224.000	22,40
B	Nama	*	1	620.000	62,00
C	Nama	*	1	156.000	15,60

**İşbu Bilgi Formu'nun "5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır.*

Şirket esas sözleşmesinin 'Sermaye' başlıklı 6'ncı maddesi uyarınca; Şirket sermayesi beher hisse 1,00 TL olmak üzere, 224.000 adedi A Grubu, 620.000 adedi B Grubu, 156.000 adedi C Grubu olmak üzere toplam 1.000.000 adet paya ayrılmış olup toplam 1.000.000 TL'dir.

A, B, C ve D grubu pay sahipleri arasında Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanmış olup paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu Bilgi Formu'nun "5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır. Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi kapsamında Şirket'e herhangi bir yükümlülük veya kısıtlama getirilmemiştir.

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)	(%)
MUSTAFA DEMİRHAN BÜYÜKÖZCÜ	Yönetim Kurulu Başkanı	30.3.2023	30.3.2026 tarihine kadar	620.000	62

Ekip üyeleri Hakkında Bilgiler

Hasan Sırdaş

2018 yılında Celal Bayar Üniversitesi'nde Mekatronik Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 2022 yılında ise Celal Bayar Üniversitesi Enerji Sistemleri Mühendisliği bölümünden yüksek lisans programından mezun oldu. Lisans dönemi boyunca stajlarını Rapro Rubber'da Bakım Mühendisi, Kocaer GROUP'da Ar-Ge Mühendisi, ZF GROUP'da Üretim Mühendisi ve Egepen Deceuninck'de Teknoloji ve Teknik Hizmetler Mühendisi olarak yaptı. Kendini geliştirmek için gönüllü olarak birçok farklı sektörde ve firmada sürekli öğrenme motivasyonu ile deneyimler kazanmayı tercih etti. 2019 yılında Otomotiv İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen Ar-Ge Mühendisliği Yetiştirme Programı'na katılmaya hak kazandı. Proje Yönetimi, Problem Çözme Teknikleri, Finans, Girişimcilik gibi konular başta olmak üzere birçok konuda eğitim ve 30'dan fazla sertifika aldı. Mühendislik eğitimini ve kariyerini çok keyif alarak ilerletmesinin yanı sıra güçlü bir hobi olarak müzik ile ilgilendi. Üniversitede okurken çocukluk arkadaşı Taylan Can Köse ile birlikte bir müzik grubu kurdu. Teknolojiye

olan merakı ile müziğe olan ilgisini kurucu ortağı olduğu Taylan Can Köse ile birlikte 2019 yılında Meet The Music fikri ile birleştirdi ve bu girişimi hayata geçirdi. Meet The Music girişimi ile 2019 yılında University4Society girişimcilik programına katıldı ve Superstars ekipleri arasında yer aldı. Meet The Music girişimi ile 2020 yılında Draper University tarafından düzenlenen “Fundamentals of Entrepreneurship” adlı girişimcilik eğitimine burs kazandı ve girişimcilik hakkında eğitimler aldı. Girişimcilik konusunda kazandığı deneyimler sonucunda 2020 yılında Onedio ve Vidyodan olmak üzere 2 exiti bulunan ve V-count şirketiyle 130 ülkeye globalde açılmış deneyimli yatırımcı Demirhan Büyüközcü’den ilk yatırımını aldı. Demirhan Büyüközcü ve Taylan Can Köse ile birlikte MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş. şirketini kurdular. Günümüzde Meet The Music girişiminde Business Lead olarak görev alıyor. Product, kullanıcı deneyimi, marketing, sosyal medya yönetimi ve yatırım süreçleri başta olmak üzere birçok alanda çalışmalarda yer alıyor.

Taylan Can Köse

2020 yılında İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Kimya Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Lisans dönemi stajlarında Felda Iffco’da Üretim Mühendisi, Sistemas Teknoloji’de ise Tasarım Mühendisi olarak çalıştı. TÜBİTAK 1512 BiGG programında kazanan ekiplerden birinde Tuzlu Su Bataryaları ile ilgili bir girişimde kurucu ortak ve Ar-Ge mühendisi olarak çalıştı. Lisans döneminde MATLAB ile parametre tahmini yapan sistemler, Atık Plastikten Yakıt Üretim Fabrikası Tasarımı, Güneş Paneli Tasarımı, Çinko-Nikel pil üretimi gibi birçok proje gerçekleştirdi. 2023 yılında İYTE’de Kimya Mühendisliği bölümünden yüksek lisans programından mezun oldu. Lisans eğitimi boyunca, Girişimcilik, Finans, İnovasyon Yönetimi ve Yaratıcı Problem Çözümleri üzerine eğitimler aldı. Kimya mühendisliği eğitimini büyük bir merak ve keyif ile ilerletirken bir yandan çocukluğundan beri en büyük hobisi olan müzik ile ilgilendi. Uzun yıllar boyunca elektro gitar konusunda kendini geliştirdi ve üniversite okurken çocukluk arkadaşı Hasan Sırdaş ile bir müzik grubu kurdu. Müziğe ve dating sektörüne olan ilgisini kendi işini kurmanın hayaliyle birleştirdi. Böylece 2019 yılında Hasan Sırdaş ile birlikte Meet The Music fikrini hayata geçirdi. Meet The Music girişimi ile 2019 yılında University4Society girişimcilik programına katıldı ve Superstars ekipleri arasında yer aldı. Meet The Music girişimi ile 2020 yılında Draper University tarafından düzenlenen “Fundamentals of Entrepreneurship” adlı girişimcilik eğitimine katıldı ve girişimcilik hakkında eğitimler aldı. Yine 2020 yılında Onedio ve Vidyodan olmak üzere 2 exite sahip girişimin kurucularından olan ve V-Count girişimi ile globalde 130 ülkeye açılmış yatırımcı Demirhan Büyüközcü’den tohum yatırım olarak MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.’yi kurdu. Günümüzde yeni şeyler öğrenme motivasyonu ve meraklı yapısıyla Meet The Music girişiminde Product Lead olarak görev alıyor. Product, finans, kullanıcı deneyimi, marketing ve frontend development olmak üzere birçok alanda çalışmalarda aktif olarak yer alıyor.

Alpcan Yıldız

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsünde bilgisayar mühendisliği lisans eğitimini tamamladı. 4. sınıfta part-time olarak Commencis firmasında backend developer olarak çalışmaya başladı. İş Bankası, Pegasus, Unilever gibi firmaların kullandığı big-data analitik platform projesinde yer aldı ve çeşitli teknolojiler üzerinde çalıştı. (Kafka, ElasticSearch, Spring, Hazelcast, Couchbase, Quartz, mobil push notification sistemi, lokasyon bazlı bildirim sistemi, scaleable microservices, socketIO, DynamoDB, MongoDB) 2.5 yıl çalışmanın ardından şirketten ayrılıp, Trendyol’da (part of alibaba group) çalışmaya başladı. Trendyol’da hızlı market ve yemek sistemlerinin sipariş yönetiminden sorumlu order-management-system takımında

backend developer çalıştı. Tüm edindiği teknik birikimi müziğe olan ilgisi ve kendi işini kurma hayali ile birleştirdi. Trendyol'da çalışırken Amazon'dan aldığı teklifi reddetti ve hayallerinin peşinden gitmeyi seçerek Meet The Music'in kurucu ortakları arasında yer aldı. Meet The Music uygulamasında Backend Developer olarak görev alıyor ve hissedarlardan birisidir.

Burak Kurhan

Bilgisayar mühendisliği lisans eğitimini 2019 yılında İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsünde tamamladı. Lisans eğitiminin 4. Senesinde Commencis'te part-time backend developer olarak çalışmaya başladı. Mezuniyetinin ardından Commencis şirketinde backend developer olarak kariyerine devam etti. Pegasus projesinde backend developer olarak 3 yıl aktif rol aldı. Bu 3 yıllık süreç içerisinde şirket içerisindeki diğer projelerde de çeşitli görevler aldı. Test süreçlerini hızlandırmayı ve otomatize etmeyi amaçlayan bir AR-GE projesinde görev aldı ve ardından proje Commencis'te aktif olarak kullanılmaya başlandı. Kurumsal kariyerinin yanı sıra tedarik zinciri yönetim platformu olan Freightest isimli start-up'ta backend developer olarak sistem tasarımı ve geliştirilmesi adımlarında görev aldı. Developer kariyeri boyunca çeşitli teknolojileri kullanma ve deneyimleme fırsatı buldu. (Spring, Hazelcast, Docker, MongoDB, DynamoDB Amazon Web Services, Jenkins CI/CD pipeline, Websocket) Profesyonel teknik kariyerinin yanı sıra finans ve ekonomi alanlarında da kendini geliştirdi. Bu bilgileri backend teknolojileri ile harmanlayarak algoritmik trade konusunda çalışmalar yaptı. Edindiği tüm bilgi birikimleriyle birlikte Commencis firmasından ayrılarak en büyük hobilerinden biri olan müziğinde etkisiyle Meet The Music'in kurucu ortakları arasında yer aldı. Meet The Music uygulamasında Backend Developer olarak görev alıyor ve hissedarlardan birisidir.

Ergun Şişmanoğlu

2003 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği lisans eğitimini tamamladıktan sonra 6 yıla yakın süre ile bakanlık kurumları ve özel kurumlarda bilişim ve yazılım teknolojileri üzerine eğitimler vermiştir. 2008 yılında devletteki görevinden istifa ederek kariyerini yazılım ve digital marketing konusunda devam ettirmek adına Adresgezgini A.Ş. bünyesine katılmıştır. 3 yıl boyunca takım lideri olarak görev aldığı bu süreçte Google Adwords Certified Individual künyesiyle birçok kurumun hesap yönetimini gerçekleştirmiş ve ayrıca şirket içi yazılım geliştirme süreçlerinde aktif olarak yer almıştır. 2011 yılında buradan ayrılarak iki ortaklı Netmaks Reklam ve Bilişim Tic. Ltd. Şti'yi kurmuştur ve Google Certified Partner olarak faaliyetine başlamıştır. Google'dan birçok performans ödülünün kazanıldığı bu dönemde, 2000'i aşkın müşteriye Google Ads account management desteği vermiştir. Ayrıca müşterilerine web teknolojileri ve CRM Yazılımları konularında da(Php, Html, Css, JS, Sql, Java, Spring, Mysql, MongoDB, Laravel, Redis, Firebase, Docker vb kullanarak) etkin ve profesyonel çözümler sunmuştur. 2022 yılında, yazılım ve müziğe olan ilgisini yeni bir boyuta taşımak için Meet The Music girişiminde Backend Developer ekibine dahil olmuştur.

Furkan Atakan Bozkurt

Frontend Developer olarak yaklaşık 5 yıl tecrübesi bulunmaktadır. JavaScript, React-Native, React, HTML&CSS, NodeJS, Rest API ve Socket gibi teknolojiler üzerine çalışmalar yapmıştır. 2016 yılında Akınsoft'ta Unity3D, Blender 3D, Photoshop ve Corel teknolojilerini kullanarak Oyun Departmanı'nın kurulumunda görev almıştır. Sonrasında 2019 yılında tekrar

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sıfırcı Mh. Dr. Adnan Büyükdere Cad. Cessaf
Piyade 2. Blok No:4 K:7 D:16 Uşaklıyca / Şişli
Tel:0 (312) 700 35 00 Fax:0 (312) 692 12 11
E-posta: info@kurumlar.v.d.47800367
Mersis No: 0478003678700011 Tic Sic No: 272202/00000001

Akinsoft'ta Full Stack Developer olarak görev almış ve NodeJS, GraphQL, Subscriptions Transport Ws, RethinkDB, ExpressJS, HTML, CSS, React Native ve Apollo teknolojileri ile çalışmıştır. 2020 yılında Taptoweb A.Ş.'de React Native Mobile Developer olarak görev almıştır. 2021 yılında 24 Saatte İş şirketinde Full Stack Developer olarak çalışmaya başlamıştır. 2018 yılında ise NİBGAT adında bir yazılımcı topluluğu kurmuştur ve bu toplulukla faaliyetlerine devam etmektedir. 2022 yılında MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de React Native Developer olarak çalışmaya başlamıştır.

Nagihan Yaldır

UI/UX tasarım alanında yaklaşık 5 yıllık bir tecrübesi bulunmaktadır. Figma, Sketch, Adobe CC, Flinto, Marvel, InVision, Zeplin ve Trello gibi araçlar ile çalışmalar yapmıştır. Freelance olarak Illustrator, Web Designer, Product Designer ve User Experience Designer gibi görevlerde yer alarak çalışmalar yapmıştır. 2018 yılında Üretken Akademi'de, 2020 yılında KET Kolektif şirketinde Designer, Kırmızı Agency şirketinde Product Designer olarak, 2021 yılında Miferlab şirketinde Product Designer olarak, 2022 yılında Mobven şirketinde UX/UI Designer olarak görev almıştır. Son olarak ise MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de UX/UI Designer olarak çalışmaya başlamıştır.

Beyza Teoman Karpuzcu

Dokuz Eylül Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olmuştur. İzmir Demir Çelik şirketinde Finans alanında görev almıştır. 2019 yılında E-bebek şirketinde Sales Consultant olarak görev almıştır. 2020 yılından 2022 yılına kadar Digital Marketing Specialist olarak görev almıştır. Mobil uygulama, medya ve eğlence sektörlerinde dijital pazarlama ve markalaşma alanında 2 yıldan fazla tecrübesi bulunmaktadır. Facebook Business Manager, Influencer Marketing, Tiktok ads ve Twitter ads gibi araçlar ile marketing kampanyaları yönetmiş ve stratejiler geliştirmiştir.

Yatırımcılar ve Danışmanlar

Mustafa Demirhan Büyüközcü

ODTÜ Elektrik- Elektronik Mühendisliği Bölümü'nde lisans, Bilkent Üniversite'sinde MBA ve ODTÜ Bilişsel Bilimler'de master ve doktora eğitimleri almıştır. V-Count Teknoloji AŞ, Wudya, Onedio ve Istonair gibi farklı girişimleri olmuştur. Şu an V-Count şirketinin CEO'su olarak görev yapmaktadır. Bunların dışında yatırımcı kimliği ile yer aldığı birçok proje vardır. Onedio ve Vidyodan şirketleri ile 2 adet exiti bulunmaktadır. Meet The Music uygulamasına yaptığı yatırım ile en büyük hissedar konumundadır.

Uğur Duran

Lise eğitimini Kabataş Erkek Lisesinde, üniversiteyi de ODTÜ Ekonomi bölümünde tamamlamıştır. Daha sonrasında ise Wharton School of Philadelphia University'de Mini MBA-CFO As a Strategic Business Partner Programını tamamlamıştır. Profesyonel iş hayatına 1998 Yılında Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'de başlamıştır. 2007 Senesinde kurucu ekibinde yer aldığı Turkcell Teknoloji'de CFO olarak çalışmaya devam etmiştir. Sonrasında kariyerine Turkven Yatırım Fonu'nun yatırımcısı olan Provus A.Ş.'de CFO olarak devam etmiştir. 2012-2014 yılları arasında Provus A.Ş.'deki çalışma süreci içinde, Provus Kart Kişiselleştirme A.Ş. nin AustriaCard'a, Provus Ödeme Sistemleri A.Ş.'nin de MasterCard

Global'e olmak üzere uçtan uca iki ayrı şirket satış sürecinin içinde yer almıştır. 2014 yılında Akıllı Şehir Teknolojileri hizmetleri sunan E-KENT'e geçiş yaparak, çalışma hayatına klasik CFO rolü dışında HR ve Operasyon ekiplerinin de sorumluluğunu alarak devam etmiştir. Sonrasında 2015 yılında Affinion International Grup Türkiye CFO'su olarak çalışmaya başlamıştır. Affinion Türkiye Grup CFO'su olarak sorumlu olduğu 3 ayrı şirket ve iş kolunda finans süreçlerinde ortak strateji ile değişim yönetimi, operasyonel verimlilik ve operasyonel konsolidasyon konularında ağırlıklı olarak çalışmıştır. 2019 yılı başı itibarı ile Türkiye, Amerika, Birleşik Arap Emirlikleri ve Hong Kong şirketlerinden oluşan V-Count Grup A.Ş bünyesinde CFO olarak çalışmaya başlamıştır. Profesyonel kariyeri dışında; 2014 yılında kurucu ortağı olarak yer aldığı CONSULTHINK A.Ş ile Finansal ve Yönetim Danışmanlığı hizmetleri sunan bir girişim bünyesinde de ININAL gibi önemli projelerde yeniden yapılandırma süreçlerini hayata geçirmiştir. MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de hissedar konumundadır.

Tuğrul Uğur

Başkent Üniversitesi'nde eğitimini tamamladıktan sonra sosyal medya üzerine çalışmalarda yer almıştır. Youtube platformunda 3.74 milyon abonesi bulunan Onedio kanalının direktörlüğünü yapmıştır. Kardeşi Oğuzhan Uğur ile birlikte 2017 yılında Youtube'da Babala TV'yi kurmuştur ve bu kanalın yönetmenliğini yapmaktadır. Babala TV dışında P!NÇ, Oğuzhan Uğur, Gırla, Mevzular Açık Mikrofon gibi Youtube kanallarının da yönetmenliğini yapmaktadır. Babala TV'nin günümüzde 3.56 milyon, P!NÇ kanalının 461bin, Oğuzhan Uğur kanalının 209 bin abonesi bulunmaktadır. Youtube'da toplamda yaklaşık 4 milyondan fazla insana içerik üretmektedir. Yönetmenliğini yaptığı Youtube videolarının çoğu 10 milyona yakın görüntülenme alırken videolar trendlerde sıklıkla 1.sırada olmaktadır. MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de hissedar konumundadır.

Mertcan Gül

ODTÜ Endüstri Mühendisliği mezunu olan Mertcan Gül, günümüzün parlayan Ecosystem Developer'larından biridir. Türkiye'nin en büyük girişimcilik ekosistemlerinden biri olan University4Society'yi kurmuştur. University4Society, bugüne kadar birçok girişimin ve girişimcinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Karaca'da Yönetim Kurulu Üyesi Strateji Danışmanı olarak görev almaktadır. MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de hissedar konumundadır.

Türkü Oktay

Onedio.com'un kurucu ortaklarından birisidir. Onedio.com'da kurucu ortak ve Genel Yayın Yönetmeni olarak görev yapmaktadır. Meet The Music uygulamasına Demirhan Büyüközçü ile birlikte yatırım yapmıştır ve MTM Yazılım Dijital Hizmetler A.Ş.'de hissedar konumundadır.

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mh. Dr. Adnan Büyükceniz Cd. / Cesset
Kat: 2. Blok No: 4 K: 7 D: 16 Ümraniye / İST
Tic. Sic. No: (12) 700 35 00 Fax: 0 (216) 992 12 12
E-Posta: Bilgi Kurumlar V.D. 4180016717
Mersis No: 0178003678700011 Tic. Sic. No: 272202

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
HASAN SİRDAŞ	İmza Yetkilisi	Yönetim	120.000	12
MUSTAFA DEMİRHAN BÜYÜKÖZCÜ	İmza Yetkilisi	Yönetim	620.000	62
UĞUR DURAN	İmza Yetkilisi	Yönetim	10.000	1

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1. Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31.12.2022
Dönen Varlıklar	80.164,89 TL	188.938,79 TL
Nakit ve Nakit Benzerleri	14.848,95 TL	105.426,46 TL
Verilen Avanslar	-	23.600,00 TL
Diğer Dönen Varlıklar	18.649,50 TL	59.912,33 TL
Ticari Alacaklar	46.666,44 TL	-
Duran Varlıklar	-	9.745,75 TL
Maddi Duran Varlıklar	-	9.745,75 TL
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	-	-
Kısa Vadeli Yükümlülükler	168.866,22 TL	1.001.508,54 TL
Ortaklara Borçlar	118.178,36 TL	318.611,26 TL*
Alınan Avanslar	46.666,54 TL	17.307,75 TL
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	4.021,32 TL	665.589,53 TL**
Uzun Vadeli Yükümlülükler	-	-
Finansal Borçlar	-	-
Ticari Borçlar	-	-
Diğer Borçlar	-	-
Özkaynaklar	88.701,33 TL	802.824,00 TL

Ödenmiş Sermaye	50.000,00 TL	50.000,00 TL
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	(20.765,03) TL	(138.701,33) TL
Net Dönem Karı/Zararı	(117.936,30) TL	(714.122,67) TL
AKTİF/PASİF TOPLAMI	88.701,33 TL	802.824,00 TL

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Hasılat	87.875,45 TL	165.969,77 TL
Satışların Maliyeti	-	-
Faaliyet Giderleri	(200.848,06) TL	(566.437,99) TL
Esas Faaliyet Karı/Zararı	(112.972,61) TL	(400.468,22) TL
Finansman Giderleri (net)	(201,91) TL	(245,72) TL
Olağandışı Kar veya Zararlar	(4.761,78) TL	(313.408,73) TL
NET KAR/ZARAR	(117.936,30) TL	(714.122,67) TL

MTM'in VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

* Şirket 30-03-2023 Tarihinde gerçekleştirilen Genel Kurulu ile Sermaye artırımına gitmiş ve çeşitli dönemlerde ortaklardan alınan, ortaklara borç hesabında takip edilen 950.000 TL lik tutar sermaye artışına konu edilmiştir. Şirketin sermayesi böylelikle 1.000.000 TL olmuştur. Bununla birlikte ortaklara borçlar hesabında kalan bakiye 30-03-2023 tarihi itibarı ile 63.764 tl dir.

** Bununla birlikte şirketin 2022 senesinde yatırımcı görüşmeleri yaptığı, görüşülen yatırımcıların talep ve yönlendirmeleri sonucunda kurulan Meet the Music Inc. şirketi üzerinden şirkete dolaylı yollardan verilmiş olan avans niteliğindeki fonların da yapılan anlaşma ile Meet The Music Inc'in görüşülen yatırımcılara devrine, Meet The Music Inc şirketinin MTM Türkiye şirketinden alacağı olan 635.812 TL den vazgeçmesi konusunda anlaşma sağlanmıştır. Söz konusu anlaşma sonrasında söz konusu tutar kar yedekleri kalemi altında fon olarak kaydedilmiştir.

Alınan bu kararlar ve yapılan güncellemeler ile birlikte Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) içerisinde "Girişim Şirketlerinin Nitelikleri" üst başlığı altında yer alan md.23/4 hükmündeki bilanço rasyo gereklilikleri sağlanmış olup böylece, Şirket, Kitle Fonlaması Tebliği kapsamında girişim şirketlerinin taşıması gereken nitelikleri yerine getirmiştir.

2.6.2. Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saraylıh. Dr.Adnan Büyükdere Cd. Cennet
Plaza 2.Blok No:4 K:7 D:16 Ümraniye /İST.
Tic Sic No:272127/700 35 00 Fax:(216) 652 2111
Tic Sic No:272127/700 35 00 Fax:(216) 652 2111
Mersis No:0478003678700011 Tic Sic No:272127/700 35 00

Şirket'in kuruluşundan bugüne kadar yaklaşık 1 milyon TL lik Fon girişi olmuştur. Şirketin ana hissedarı Demirhan Büyüközcü aynı zamanda V-Count şirketinde çoğunluk hissedarı olarak MTM de de fon girişlerine destek vermiştir.

Şirketin iş modelinden kaynaklanan nakit yaratma gücü ve avantajları söz konusu olup, bu yatırım turunda planlanan fon girişi ile birlikte pazarlama faaliyetlerine daha güçlü şekilde odaklanmayı planlamaktadır. Bu faaliyetlerin sonucunda TR piyasasında %2 lik bir paya ulaşmayı (200.000 indirme) 6 aylık dönemde hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşıldığında şirket kendi operasyonlarını iç kaynaklarından yaratacak serbest nakit oluşturmayı hedeflemektedir. Şirketin finansal durumu hedeflediği büyüme stratejilerini destekleyebilecek şekilde sürdürülebilir yapıdadır.

2.7. Hukuki Durum

Şirket'in 30.03.2023 tarihli genel kurulunda alınan kararlar uyarınca sermaye yapısı düzenlenmiştir. Bu kapsamda, Şirket sermayesi beher hisse 1,00 TL olmak üzere, 224.000 adedi A Grubu, 620.000 adedi B Grubu, 156.000 adedi C Grubu olmak üzere toplam 1.000.000 adet paya ayrılmış olup toplam sermaye 1.000.000 TL olarak güncellenmiştir.

30.03.2023 tarihli genel kurulda alınan kararlar ve bu doğrultuda yapılan güncellemeler ile birlikte Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) içerisinde "Girişim Şirketlerinin Nitelikleri" üst başlığı altında yer alan md.23/4 hükmündeki bilanço rasyo gereklilikleri sağlanmış olup böylece, Şirket, Kitle Fonlaması Tebliği kapsamında girişim şirketlerinin taşınması gereken nitelikleri yerine getirmiştir.

Şirketin iş ve işleri için hukuki bir engel bulunmamaktadır.

Şirket yönetim kurulu üyelerinin bilgisi dahilinde Şirket leyh ve aleyhine açılmış dava ve/veya icra takibi, idari soruşturma, idari para cezası bulunmamaktadır.

Şirketin kullandığı domainler "http://meetthemusicapp.com/" Şirket adına kayıtlıdır.

Şirketin marka tescili bulunmamaktadır.

Şirketin teknoloji altyapısı Şirketin varlığı üzerindedir. Mevcut geliştirmelerin tümü Şirket bünyesinde yapılmaktadır.

Şirketin vergi borcu bulunmamaktadır.

Şirketin sosyal sigortalar prim borcu bulunmamaktadır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

MTM güçlü altyapısı, etkin organizasyonu, yetkin ekibi, vizyoner hissedarları ve deneyimli danışman kadrosu ile artan ivmede büyümeye hazırdır. Son 2 senedir Türkiye pazarındaki kullanıcı kazanımı ve deneyimiyle hem Türkiye'de daha büyük müşteri kitlelerine ulaşmak hem de global marketlere gidebilmek için hazır durumadır. Bugüne kadar kendisini seven kullanıcıların desteğiyle büyümüş olan MTM, yerli bir girişim olarak kullanıcılarının da

kendisinin bir parçası olacak şekilde kitle fonlamasına açılmayı planlamıştır. MTM, global hedeflere daha hızlı gitmek ve büyüme sürecini hızlandırarak değerini arttırmak için kitle fonlaması ile yatırım alma sürecine girmektedir. MTM, daha çok kişinin bu yatırım sürecinin parçası olması için minimum yatırım tutarını 1 TL olarak belirlemiştir. MTM global yolculuğuna çıkarken kendisini bugünlere getiren kullanıcılarına da bu yolculuğun içinde olma fırsatı sunmaktadır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun aşağıdaki şekilde kullanılması öngörülmektedir;

- 700.000-900.000 TL arası
Satış & Pazarlama Giderleri
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 1.400.000-1.500.000 TL arası
Hizmet Üretim ve Yazılım Geliştirme
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 600.000-750.000 TL arası
Genel Yönetim Giderleri
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 80.000-120.000 TL arası
Sabit kıymet harcamaları
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 70.000 TL ile 90.000 TL arası
Yatırım Danışmanlığı, Hukuk Danışmanlığı ve Finansal Danışmanlık Giderleri
- 345.000 TL ile 460.000 TL arası
Toplanan fon miktarına göre Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç ve Danışmanlık Hizmet Bedeli

Ek fonlama olması durumunda, masraflar düşüldükten sonra kalan kaynak pazarlama ve IT faaliyetlerinde kullanılacaktır.

Şirketin 1.000.000 TL'lik sermayesinin 1.000.000 TL'si pay sahipleri tarafından ödenmiştir.

Tebliğ'in 20'nci maddesi gereğince; STARTUP BURADA Platformu, yatırımcılar tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini kampanya süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve emanet yetkilisine iletir. Fonların toplanması, toplanan fonların emanet yetkilisi nezdinde platform adına açılan hesapta bloke edilerek, fonlanan şirkete aktarılması ve/veya söz konusu fonların ve varsa nemalarının yatırımcılara iade edilmesi emanet yetkilisi tarafından sağlanır. Yatırımcılar tarafından fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içinde cayma hakkına yönelik bildirim platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Cayma hakkı kullanımının Platform tarafından emanet yetkilisine iletilmesini takip eden iş günü içinde emanet yetkilisi tarafından fon tutarının iadesi için gerekli işlemler yerine getirilir.

Hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, 48 saatlik cayma hakkı süresinin tüm yatırımcılar bakımından sona ermesi şartıyla kampanya süresi erken sonlandırılabilir.

Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından fonlanan şirketin yönetim kurulu sorumludur.

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

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

MTM gelirleri için önümüzdeki yıl içerisinde toplam 8.2 Milyon TL ciro hedeflenmektedir. Bu ciro ile müşteri sayısını arttırmak ve ürün geliştirmeleri yapmak hedeflenmektedir, 2.9 Milyon eksi Favök ile birlikte 2023 yılının sonlanması öngörülmektedir. 2024 yılında ise 36.4 Milyon gelir ve 3.9 Milyon Favök beklenmektedir.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

YOKTUR.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Bazı mobil uygulamalarda ülke bazlı erişim engelleri ya da regülasyonlara bağlı kısıtlamalar gerçekleşebilmektedir. MTM bu sorun ile karşı karşıya kalmamak için en kısa sürede ürünü global hale getirmeyi amaçlamaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Tüm kurucular ve yatırımcı plana dahil bir şekilde resim içerisinde aktif olarak bulunmaktadır. Kurucu ekip tüm geliştirme süreçlerinde bizzat yer almakta ve ürünü kendisi geliştirmektedir. Bu yönleriyle incelendiğinde paylar üzerinde bu aşamada görülen herhangi bir risk bulunmamaktadır.

4.4. Diğer Riskler

Dating sektörü hızlı olmayı gerektirmektedir. Ürün geliştirilmesinde yavaş kalınması durumunda sektör dinamiklerinde rakipler ön plana geçebilmektedir. MTM bu durumda roadmapine uygun hareket ederek doğru planlama ile çalışmaya devam etmektedir.

MTM'de şu aşamada tek müzik sağlayıcısı sistemi entegre çalışmaktadır. Bu riskli bir durum olarak nitelendirilebilir. Ancak Nisan ayında Spotify müzik sağlayıcısına ek olarak Apple Music'in de sisteme eklenmesiyle hem müşteri havuzunu genişletecek hem de tek bir müzik

sağlayıcısına bağımlılık durumuna bir alternatif çözüm getirecektir. İlerleyen zamanlarda diğer müzik servislerinin eklenmesi de planlanmaktadır.

- Operasyonel Riskler

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Kampanyanın başarılı sonuçlanması halinde, toplanan fon karşılığı nama yazılı D ve E grubu paylar ihraç edilecektir.

D grubu paylar kampanyaya yatırım taahhüdü veren Hedef Portföy Yönetimi Anonim Şirketi Startup Burada Girişim Sermayesi Yatırım Fonu adına çıkarılacaktır.

E grubu paylar kitle fonlaması yatırımcıları adına çıkarılacaktır.

A, B, C, D ve E grubu pay sahipleri arasında Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanmış olup paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu Bilgi Formu'nun "5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır. Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi kapsamında Şirket'e herhangi bir yükümlülük veya kısıtlama getirilmemiştir.

Kampanya'da E grubu paylara sahip olacak yatırımcıların paylarına dair herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama yoktur.

Önemli: Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır.

Kampanyada 3.300.000 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amaçlanmaktadır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 3.960.000 TL'ye kadar artırılabilir.

Çıkarılacak payların beher nominal değeri 0,065 TL ile 0,075 arasında olacaktır. Toplam nominal değeri 214.500 TL ile 297.000 TL arasındadır.

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı						
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı					Oy Hakkı (%)
	A Grubu -Tutar (TL)	B Grubu -Tutar (TL)	C Grubu -Tutar (TL)	Toplam - Tutar (TL)	Oran (%)	
MUSTAFA DEMİRHAN BÜYÜKÖZCÜ	-	620.000	-	620.000	62	62
HASAN SIRDAŞ	120.000	-	-	120.000	12	12
TAYLAN CAN KÖSE	104.000	-	-	104.000	10,40	10,40
ALPCAN YILDIZ	-	-	40.000	40.000	4	4
İSMAİL BURAK KURHAN	-	-	40.000	40.000	4	4
TUĞRUL UĞUR	-	-	40.000	40.000	4	4
TÜRKÜ OKTAY	-	-	16.000	16.000	1,60	1,60

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdere Cd. Cestis
Plaza 2. Blok No:4 K:7 D:16 Ümraniye / İST.
Tel: (0212) 700 35 00 Fax:0 (216) 932 12 11
Eğilimli Kurumlar V.D.4 (30/05/2017)
Mersis No: 0838003678700011 No: 511

UĞUR DURAN	-	-	10.000	10.000	1	1
MERTCAN GÜL	-	-	10.000	10.000	1	1

Başarılı Kampanya Sonrası Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
(Ek Fonlama Olmadan)				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hasan Sırdaş	A	490.260,00	11,40%	11,40%
Taylan Can Köse	A	424.892,00	9,88%	9,88%
Mustafa Demirhan Büyüközcü	B	2.533.010,00	58,91%	58,91%
Alpcan Yıldız	C	163.420,00	3,80%	3,80%
İsmail Burak Kurhan	C	163.420,00	3,80%	3,80%
Tuğrul Uğur	C	163.420,00	3,80%	3,80%
Türkü Oktay	C	65.368,00	1,52%	1,52%
Uğur Duran	C	40.855,00	0,95%	0,95%
Mertcan Gül	C	40.855,00	0,95%	0,95%
Hedef Portföy Yönetimi A.Ş. Startup Burada Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	D	61.750,00	1,44%	1,44%
Kitle Fonlaması	E	152.750,00	3,55%	3,55%

Başarılı Kampanya Sonrası Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
(Ek Fonlama Sonrası)				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hasan Sırdaş	A	559.560,00	11,28%	11,28%
Taylan Can Köse	A	484.952,00	9,78%	9,78%
Mustafa Demirhan Büyüközcü	B	2.891.060,00	58,29%	58,29%
Alpcan Yıldız	C	186.520,00	3,76%	3,76%
İsmail Burak Kurhan	C	186.520,00	3,76%	3,76%
Tuğrul Uğur	C	186.520,00	3,76%	3,76%
Türkü Oktay	C	74.608,00	1,50%	1,50%
Uğur Duran	C	46.630,00	0,94%	0,94%
Mertcan Gül	C	46.630,00	0,94%	0,94%
Hedef Portföy Yönetimi A.Ş. Startup Burada Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	D	71.250,00	1,44%	1,44%
Kitle Fonlaması	E	225.750,00	4,55%	4,55%

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler



INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
 Saray Mh. Dr. Adnan Büyükkentiz Cd. Gessas
 Plaza 2.Blok No:4 K:7 D:10 Ümraniye/İST
 Tel: (0 212) 700 35 00 Fax: (0 216) 899 11 77
 Ticaret Sicil Kurumları V.D.4760038781
 Mersis No:0478003678700011 Tic Sicil No:271881

MTM Yazılım Dijital Hizmetler Anonim Şirketi'nin paya dayalı kitle fonlaması kampanyasında 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 ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesi ışığında hesaplama yapılmaktadır.

1 TL pay satış fiyatı baz alındığında her bir payın değeri 1 TL nominal değerli payların 66.000.000 TL şirket değeri üzerinden pay başına değeri ek fonlamanın gerçekleşip gerçekleşmemesine bağlı olarak 13,306452 TL ile 15,348837 TL aralığında oluşacak ve 1 TL nominal fiyat ile satışa sunulan paylara karşılık verilecek pay adedi 0,065 TL ile 0,075 TL arasında olacaktır.

Kitle fonlaması kampanyasında satışa sunulacak payların Toplam nominal değeri 214.500 TL ile 297.000 TL arasında olup 3.300.000 adet pay ek fonlama ile birlikte 3.960.000 adet pay satışa sunulacaktır.

Yukarıda verilen bilgiler ışığında MTM Yazılım Dijital Hizmetler Anonim Şirketi adlı Girişim Şirketinin Birim Pay Satış Fiyatı 1 TL'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Nama yazılı D ve E grubu paylar ihraç edilecektir.

A, B, C ve D grubu pay sahipleri arasında Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanmış olup paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu maddede açıklanmıştır. Yatırım ve Pay Sahipleri Sözleşmesi kapsamında Şirket'e herhangi bir yükümlülük veya kısıtlama getirilmemiştir.

D grubu paylar kampanyaya yatırım taahhüdü veren Hedef Portföy Yönetimi Anonim Şirketi Startup Burada Girişim Sermayesi Yatırım Fonu adına çıkarılacaktır.

Kampanya'da E grubu paylara sahip olacak yatırımcıların paylarına dair herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama yoktur.

Tebliğ'in 16'ncı maddesinin 3'üncü 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" denilmiştir.

Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmamaktadır.

PAY DEVİR YASAĞI

A ve B Grubu Pay Sahiplerinin, D Grubu Pay sahibinin yazılı izni olmaksızın, sahip oldukları Paylar üzerinde Takyidat tesis etmeleri veya sahip oldukları Payları, birbirlerine, diğer Pay Sahipleri'ne veya üçüncü kişilere devretmeleri 10.000.000 (onmilyon) USD'ye kadarki satış işlemlerinde kesinlikle yasaktır. 10.000.000 (onmilyon) USD'yi aşan satış/devir işlemleri, Öncelikli Alım Hakkı, Satışa Katılma Hakkı ve Birlikte Satışa Zorlama Hakkı hükümleri saklı kalmak üzere, herhangi bir izne tabii değildir.

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdere Cd. Cevizli
Plaza 2. Blok No:4 K:7 E:16 Ümraniye / İstanbul
Tic. Sic. No: (212) 700 35 00 Faks: (212) 631 11 25
E-posta: bilgi@yaymen.com.tr
E-posta: icis@yaymen.com.tr
Mersis No: 0478003678700011 Tic. Sic. No: 271181

ÖNCELİKLİ ALIM HAKKI VE PROSEDÜRÜ

A Grubu veya B Grubu veya C Grubu veya D Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan ("Alıcı") iyi niyetli bir teklif ("Teklif") aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer A Grubu veya B Grubu veya C Grubu veya D Grubu Pay Sahipleri'ne ("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek, devre ilişkin önemli koşulları içeren bir devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Devir Teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na da iletilecektir.

Devir Teklifi'nde (i) Payların adedi ve teklif edilen satış fiyatı, (ii) Teklif şartları (satışa konu Payların nominal değeri, satış koşulları ve herhangi bir Alıcı'nın mevcudiyeti halinde, Alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içermesi zorunludur) (iii) Alıcı'nın adı-soyadı ve/veya ticaret ünvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri, (iv) Alıcı'nın Teklif'e konu Paylara yönelik olarak yapılan Şirket değerlemesi ve (v) Diğer Pay Sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır.

Teklif Eden, Payları, herhangi bir Alıcı'nın varlığı halinde, Alıcı tarafından yapılan Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Payları devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almadığı Payların tamamını Devir Teklifi'nde yer alan Alıcı'ya devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer Pay Sahipleri'ne ihbarda bulunulması gerekir.

Teklif Eden satış konusu Payları Alıcı'ya ancak aşağıdaki şartlarla devredebilir; (i) Teklif Eden'in teklif edilen Payları devrettiği fiyat, koşul ve hükümlerin Devir Teklifi'ndeki fiyat, koşul ve hükümlerden Teklif Edilenler aleyhine farklı olmaması ve (ii) Alıcı'nın işbu Sözleşmeye taraf olmayı yazılı olarak kabul ve teyit etmesi gerekir.

Teklif Eden tarafından, Devir Teklifi'nde belirtilenden daha fazla Payın satışının söz konusu olması halinde, satış aynı fiyat ve şartlarla gerçekleştirilecek olsa dahi, Devir Teklifi'nde yer almayan tutarda Payın ayrıca Teklif Edilenler'e işbu maddedeki prosedür takip edilerek teklif edilmesi zorunludur.

Birden fazla A Grubu veya B Grubu veya C Grubu veya D Grubu Pay Sahibi'nin Kabul Süresi içerisinde Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde öncelik, Devir Teklifi'ni gönderen Pay Sahipleri'nin grubunda yer alan diğer Pay Sahipleri'ne ait olacaktır. Devir Teklifi'ni gönderen Pay Sahipleri'nin grubunda yer alan Pay Sahipleri'nden bir kaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Pay Sahipleri, sahip oldukları Paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Bu grupta yer alan A Grubu veya B Grubu veya C Grubu veya D Grubu Pay Sahipleri'nin Devir Teklifi'ni kabul etmemesi halinde, diğer grup Pay Sahipleri, Payları ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler.

SATIŞA KATILMA HAKKI

Önalım Hakkı ve Prosedürü'nde gösterilen A Grubu veya B Grubu veya C Grubu veya D Grubu Pay Sahipleri'nin Öncelikli Alım Hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden Önalım Hakkı ve Prosedürü altında gösterilen şekilde bir Teklif alması ve Devir Teklifi'ni diğer Pay

Sahipleri'ne iletmesini takiben, diğ er Pay Sahipleri Kabul Süresi içinde Öncelikli Alım Hakkını kullanmak yerine, Teklif'i alan A Grubu ve/veya B Grubu Pay Sahipleri'nin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını ("Satışa Katılma Hakkı") kullanabilir.

İlgili Pay Sahipleri'nin Satışa Katılma Hakkı'na konu pay oranının hesaplanmasında, Teklif konusu hisselerin A Grubu ve/veya B Grubu Pay Sahipleri'nin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyiş le, örnek olarak, Teklif konusu payların A Grubu ve/veya B Grubu Pay Sahipleri'nin toplam payına oranı 10% ise, diğ er Pay Sahipleri de kendi paylarının 10%'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa Katılma Hakkı'nın kullanımında diğ er Pay Sahipleri arasındaki durum ise, bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmak istemeyen diğ er Pay Sahibi, Satışa katılma Hakkı'nı diğ er Pay Sahibi'ne devredebilir. Sözleşme kapsamında, E Grubu pay sahiplerinin Satışa Katılma Hakkı bulunmayacak olup, işbu maddede atıf yapılan diğ er Pay Sahipleri arasında E Grubu pay sahipleri bulunmayacaktır.

Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmak isteyen diğ er Pay Sahipleri, Kabul Süresi içinde, satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak ("Satışa katılma İhbarı") Teklif'in muhatabı olan A Grubu ve/veya B Grubu Pay Sahipleri'ne bildirirler.

Bir Satışa Katılma İhbarının verilmesi halinde Teklif'in muhatabı olan A Grubu ve/veya B Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), Satışa Katılma İhbarı'nda bulunan diğ er Pay Sahipleri'nin paylarını da Teklif İhbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır.

Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, Satışa Katılma İhbarı'nda bulunan Pay Sahipleri'nin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde Teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve Tarafların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakları olmaz.

BİRLİKTE SATIŞA ZORLAMA HAKKI

B Grubu, Pay Sahibi'nin Önalım Hakkı ve Prosedürü hükmünde gösterildiği şekliyle üçüncü kişilerden bir Teklif alması; Teklif Eden Pay Sahibi'nin Devir Teklifi'ni diğ er Grup Pay Sahipleri'ne iletmesi; Devir Teklifi'nin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde Teklif Edilenler'in Öncelikli Alım Hakkı ya da Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmaması ve B Grubu Pay Sahibi'nin olumlu oyu durumunda; Teklif'in muhatabı olan B Grubu Pay Sahibi, diğ er Grup Pay Sahipleri'ni aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına ("Birlikte Satışa Zorlama Hakkı") sahiptir.

B Grubu Pay Sahibi'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. B Grubu Pay Sahibi'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nı kullanabilmesi için Teklif'te gösterilen satış değerinin,10.000.000 (onmilyon) USD üzerinde olması gerekir. Ödemelerin nakit, vadesiz, şartsız olması gerekir. Ancak Teklif'te gösterilen bu değer hiçbir halde Şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Adil piyasa değeri, masrafı B Grubu Pay Sahibi ve D Grubu Pay Sahibi tarafından payları oranında karşılanacak ve seçimi B Grubu Pay Sahibi ve D Grubu pay sahipleri tarafından ortak mutabakatla gerçekleştirilecek SPK Lisanslı Şirket değerlendirme kuruluşlarından biri tarafından hesaplanacaktır.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nın kullanıldığı durumlarda, Şirket ile Taraflar bu sürecin işleminde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nı kullanan Taraf, Birlikte Satışa Zorlanan Taraf/ lar'ın kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.

SATMA HAKKI

B, C ve D Grubu Pay Sahipleri Şirket'te sahibi buldukları Payları'nı tamamen veya kısmen diledikleri zaman A Grubu Pay Sahipleri'ne Payların nominal değeri üzerinden satma hakkına sahip olacaktır. İşbu hak A Grubu Pay Sahipleri'ne karşı yazılı bir bildirim ile kullanılabilir. Söz konusu bildirim bir veya birden fazla kerede kullanılabilir. Söz konusu hakkın kullanılacağına ilişkin yazılı bildirim A Grubu Pay Sahipleri'ne yapılmasını takip eden 5 (beş) İş Günü içinde A Grubu Pay Sahipleri, hakkı kullanmak isteyen Pay Sahipleri'nden payları devralacaklar ve ilgili Paylar'ın devrinin geçerli olması için yapılması gerekli tüm gerekliliklerin yapılması sağlayacaklardır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar <https://platform.startupburada.com> paya dayalı kitle fonlama platformunun internet sitesi üzerinden veya doğrudan kampanya linki <https://platform.startupburada.com/projects>. tıklayarak kampanya sayfasına giderek yatırım yapabilirler.

Hedeflenen fonun asgari 950.000 TL'si Hedef Portföy Yönetim A.Ş. Startup Burada GSYF tarafından karşılanacaktır.

Nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler, bir takvim yılı içinde paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 150.000 (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) Türk Lirası yatırım yapabilir. Ancak bu sınır 600.000 (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) Türk Lirasını aşmamak kaydıyla, yatırımcının platforma beyan ettiği yıllık net gelirinin %10'u olarak uygulanabilir.

Yukarıda belirtilen sınırlamalara tabi olarak; nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler asgari 1 TL ve azami 150.000 Türk Lirası yatırım yapabilir.

Toplanacak fon 3.000.000 Türk Lirasını (bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir) aştığından, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur.

Her pay satın alım işlemi öncesi; Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni ve her bir kampanyaya ilişkin onaylı bilgi formunun, fon sağlama talebinin iletilmesinden önce okuyup anladığınıza ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

Yatırımcılar tarafından fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içinde cayma hakkına yönelik bildirim platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Cayma hakkı kullanımının Platform tarafından emanet yetkilisine iletilmesini takip eden iş günü içinde emanet yetkilisi tarafından fon tutarının iadesi için gerekli işlemler yerine getirilir.

Varsa ek satış dahil hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, 48 saatlik cayma hakkı süresinin tüm yatırımcılar bakımından sona ermesi şartıyla kampanya süresi erken sonlandırılabilir.

Bilgi formunda yapılan ekleme ve değişikliklerin yatırım komitesi tarafından onaylanarak yayımlandığı tarihten önce ödeme emrini veren yatırımcılar açısından cayma hakkı süresi ekleme ve değişikliğin bilgilendirme anından itibaren yeniden başlar.

Kampanya süresinde, varsa ek satış dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, platformca bilgi formunda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde belirlenen dağıtım listesi dikkate alınarak bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesi platformun ilgili listeyi emanet yetkilisine iletilmesini takiben yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde yerine getirilir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Platform, yatırımcılar tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini kampanya süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve emanet yetkilisi Takasbank'a iletir. Fonların toplanması, toplanan fonların emanet yetkilisi nezdinde platform adına açılan hesapta bloke edilerek fonlanan şirkete aktarılması ve/veya söz konusu fonların yatırımcılara iade edilmesi emanet yetkilisi Takasbank tarafından sağlanır. Emanet yetkilisi Takasbank tarafından toplanan fon tutarları nemalandırılmayacaktır.

Hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmamış olması halinde, ilgili sürenin bitimini takip eden iş günü içinde platform tarafından yapılacak bildirim üzerine emanet yetkilisi Takasbank nezdinde bloke edilen tutarlar, bu bildiri takip eden iş günü içinde emanet yetkilisi Takasbank tarafından yatırımcılara iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fonun asgari 950.000 TL'si Hedef Portföy Yönetim A.Ş. Startup Burada GSYF tarafından karşılanacaktır.

Tahsisat ve dağıtım yöntemi FIFO (First In First Out) yöntemi olacaktır. Hedeflenen fon tutarı ve ek fonlama tutarının üzerinde fon toplanmayacaktır ve kampanya yatırıma kapatılacaktır.

Toplanacak fonun 3.000.000 TL'sini (*bu tutar 2023 yılı için belirlenmiştir*) aşması ve fon tutarının üzerinde talep gelmesi durumunda, pay kesintisi ve iadesi öncelikli olarak nitelikli olmayan gerçek kişi yatırımcılardan yapılır.

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere fonlanan şirketin tüm paylarının ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması kapsamında çıkarılan borçlanma araçlarının Sermaye Piyasası Kanununun 13'üncü maddesi çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulması ve bunlara ilişkin hakların hak sahipleri bazında izlenmesi zorunludur.

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mh. Dr. Adnan Bülükleriz Cd. Cesset
Plaza 3 Blok No:4 K:7 D:16 Ümraniye / İSTANBUL
Tel:0 (212) 700 35 00 Fax:0 (212) 692 13 71
Tic. Sic. No: 270943 Kurumlar V.D. 478003678700011
Mersis No: 0878003678700011 Tic. Sic. No: 270943

Fonlanan şirketin paylarının kaydileştirilmesi ve yatırımcılara dağıtım amacıyla fonlanan şirket veya fonlanan şirketin yetkilendireceği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla MKK'ya başvuruda bulunulur. Bu başvurulara ilişkin esaslar MKK tarafından belirlenir. Toplanan fonların fonlanan şirketin hesaplarına aktarılmasından önce kaydileştirme işlemlerinin tamamlanmış olması zorunludur.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kampanyalara pay alımı için yatırımcıların ödedikleri tutarlar emanet yetkilimiz Takasbank nezdinde bloke edilir. Kampanyanın fon toplama süresince kampanyanın başarılı veya başarısız olarak tamamlanması aşamasına kadar geçen sürede toplanan fon tutarlarına nemalandırma yapılmaz. Bu husus Platform'a üye olurken imzalanan Üyelik Sözleşmesi'nde açıkça yatırımcı tarafından bilinmekte ve kabul edilmektedir.

Kampanya'nın başarılı olup olmamasına 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 sonrasında elde edilen fondan Platform Kullanım Ücreti olarak varsa ek satış dahil toplanan fonun BSMV hariç %10'u fatura karşılığında Proje Sahibi Girişim Şirketi veya gerçek kişi Girişimci'nin kampanyadan elde ettiği tutar ile kurması gereken şirket tarafından İfo Yatırım'a ödenecektir

Kredi Kartı ile yapılan pay alım ödemelerinde %1,49 oranında işlem ücreti ödeme hizmeti sunan kuruluşça işlem esnasında yatırımcılara yansıtılacaktır. Ödeme Sistemleri Kullanım Ücreti olarak kesilen bu tutar Kampanya'nın başarılı şekilde tamamlanıp tamamlanmamasından bağımsız olarak yatırımcılara iade edilmeyecektir.

Kampanya hazırlık sürecinde ve/veya sonrasında Platform veya üçüncü taraf hizmet sağlayıcılar tarafından sağlanıp Proje Sahibi tarafından kabul edilen giderler Girişim Şirketi tarafından fatura karşılığı ödenecektir.

Kampanyaların platformda listelenmesi için başvuru esnasında 5.250 TL (BSMV Dahil) Listeleme Ücreti Proje Sahibi tarafından İfo Yatırım'a ödenir.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	<i>İfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.</i>
Merkez Adresi	:	<i>Saray Mahallesi, CESSAS PLAZA, Dr. Adnan Büyükdeniz Cd. NO:4 D:2.BLOK KAT:7 34768 Ümraniye/İstanbul</i>
Listeye Alınma Tarihi	:	<i>25.11.2021</i>
Sermayesi	:	<i>Kayıtlı sermaye tavanı: 1.000.000.000 TL Çıkarılmış Sermayesi: 228.000.000 TL</i>

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdere Cd. Cessas
Plaza Blok No:4 K:7 D:16 Ümraniye/İstanbul
Tel:0 216 330 35 00 Fax:0 216 330 35 00
Etiler/Beşiktaş Kurumlar V.D.4180/3677
Mersis No:0710003678700011 Tic Sic No:270944

Başarılı Kampanya Sayısı	: 3 (e garanti,doggo,mapplico)
Başarısız Kampanya Sayısı	: Yok.
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 11.186.249 TL
Telefon Numarası	: 444 46 36 (0212 700 35 00)
İnternet Sitesi	: https://platform.startupburada.com/

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
HEDEF HOLDİNG ANONİM ŞİRKETİ.		68.399.997,82	30	26,32
HEDEF PORTFÖY KUZEY HİSSE SENEDİ SERBEST (TL) FON (HİSSE SENEDİ YOĞUN FON)		25.420.000	11,15	9,78
HEDEF PORTFÖY ZEN HİSSE SENEDİ SERBEST (TL) FON (HİSSE SENEDİ YOĞUN FON)		15.000.000	6,58	5,77
SİBEL GÖKALP		3.145.853,04	1,38	13,49
DİĞER		116.034.149,14	50,89	44,64
TOPLAM		228.000.000	100	100

İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 'Geniş Yetkili Aracı Kurum'dur. Sermayesinin yüzde 59'unu temsil eden paylar #INFO koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir.

İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Hedef Holding A.Ş. iştirakidir. Hedef Holding A.Ş.'nin sermayesinin %20'sini temsil eden paylar #HEDEF koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir.

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sarıyer Mh. Dr Adnan Büyükdere Cd. Cestaş
Plaza 2.Blok No:4 K:7 D:10 Ümraniye / İST.
Tel:0 (212) 700 35 00 Fax:0 (212) 892 12 12
Borsacı Kurumlar V.D.4 80036781
Mersis No:0833003878700011 Tic. Sic. No:27484

MTM, pazarlama, ürün geliştirme ve operasyon maliyetlerinin karşılamak amacıyla kitle fonlaması yoluyla fon toplamak için kampanya başvurusu yapmıştır. Talep edilen fon tutarı (ek fonlama dahil) 3.960.000 TL'sidir. MTM'nin 1.000.000 TL sermayesi bedelli olarak 3.960.000 TL tutarında mevcut ortakların rüçhan haklarının kullandırılarak tamamı nakden karşılanmak suretiyle 4.960.000 TL'ye çıkarılması öngörülmüştür.

Bedelli sermaye artırımını kapsamında ihraç edilecek ek fonlama dahil 3.960.000 TL değerli pay karşılığı minimum 3.300.000 TL olması beklenen sermaye artırımını gelirinden 435.000 TL ile 530.000 TL arasında olması beklenen masraflar düşüldükten sonra minimum 2.865.000 TL, maksimum 3.430.000 TL kaynak elde edilmesi planlanmaktadır.

Ek fonlama olması durumunda, masraflar düşüldükten sonra kalan kaynak pazarlama ve IT faaliyetlerinde kullanılacaktır.

- 700.000-900.000 TL arası
Satış & Pazarlama Giderleri
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 1.400.000-1.500.000 TL arası
Hizmet Üretim ve Yazılım Geliştirme
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 600.000-750.000 TL arası
Genel Yönetim Giderleri
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 80.000-120.000 TL arası
Sabit kıymet harcamaları
03.05.2023 – 03.05.2024 tarihleri arası,
- 70.000 TL ile 90.000 TL arası
Yatırım Danışmanlığı, Hukuk Danışmanlığı ve Finansal Danışmanlık Giderleri
- 345.000 TL ile 460.000 TL arası
Toplanan fon miktarına göre Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç ve Danışmanlık Hizmet Bedeli

Yapılan projeksiyon doğrultusunda **3 yıllık dönemde 170.625.267 TL satış geliri** planlanmakta ve **2024 yılı itibariyle kara geçmek** hedeflenmektedir.

Yatırım Komitesi tarafından yapılan inceleme, Girişim Şirketi tarafından hazırlanan Bilgi Formu'nda yer alan bilgilerin tutarlı, anlaşılabilir ve Kurulca belirlenen bilgi formu standartlarına göre eksiksiz olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan değerlendirme sonucunda, (i) Girişim Şirketinin paya dayalı kitle fonlaması yoluyla fon toplama kampanya başvurusunun kabulüne ve (ii) Girişim Şirketi tarafından hazırlanan Bilgi Formu'nu onaylanmasına karar verilmiştir.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikamız, 12.07.2021 tarihindeki İfo Yatırım Yönetim Kurulu kararına istinaden kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

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. Başvurularda paylaşılan tüm bilgi ve belgelerin doğru olduğu kabul edilir. Gerekli durumlarda verilen bilgi ve/veya belgeleri tevsik edecek ek belgeler istenir.

Platform'a başvuran Girişimci veya Girişim Şirketi'ne İfo Yatırım gerek görmesi halinde derhal bir Proje Danışmanı atanır. Proje Danışmanı'nın İfo Yatırım tarafından öngörülen maliyeti Girişimci veya Girişim Şirketi tarafından karşılanır. İfo Yatırım tarafından gerek görülmesi halinde Girişimci veya Girişim Şirketi'nin başvuru konusu ile ilgili bağımsız denetim, inceleme, değerlendirme veya danışmanlık için gerekli hizmetler de Girişimci veya Girişim Şirketi tarafından alınacaktır.

İlk değerlendirme bu aşamada yapılır ve ilgili mevzuatta belirtilen duruma uygun olmayan başvurular bu aşamada reddedilir. Bu durum gerekçelerin belirtildiği bir e-posta ile başvuru sahibine bildirilir. Ön onayı geçen başvuru sahipleriyle ise Proje Danışmanı'nın yönlendirmeleri ile Yatırım Komitesi'ne sunulmak üzere gerekli bilgi ve belgeleri hazırlar.

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 tanıttıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıttıcı 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
- 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)
- Girişimci veya Girişim Şirketi ortakları ve kilit çalışanları tarafından işe belirli bir süre devam etmeye ilişkin taahhütnameler (gerekli olması halinde temin edilecek ve Bilgi Formu'nda belirtilecektir.)

Yatırım Komitesi başvuran projenin kampanya kararını verirken Proje Danışmanı tarafından hazırlanan bilgi formu, fizibilite formu ve varsa diğer belgeler ve raporlarında yer alan bilgileri kullanır, değerlendirme ilke ve esasları aşağıdaki şekildedir:

- i) Öncelikle başvuruların ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar.
- ii) Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu'na ek olarak Yatırım Komitesi'nin bilgi ve tecrübesi.
- iii) Teknoloji Faaliyeti ve/veya bir Üretim Faaliyeti olmasına ve özellikle inovasyon içermesine dikkat edilir.
- iv) Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durum Bilgi Formu'nda belirtilir.
- v) Proje'nin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir.
- vi) Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerinin Kampanya süreçlerine dahil edilmesine özen gösterir.
- vii) İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder.
- viii) Son olarak istihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir.

Değerlendirme Politikasının tam metnine

<https://platform.startupburada.com/evaluation-policy> linkinden ulaşabilirsiniz.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Girişim şirketi ve ilişkili taraflar ile platform ve ilişkili taraflar arasında doğrudan veya dolaylı herhangi bir ilişki bulunmamaktadır. İfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 'Geniş Yetkili Aracı Kurum' olarak SPK mevzuatı çerçevesinde faaliyet göstermektedir. Sermayesinin yüzde 59'unu temsil eden paylar #INFO koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir.

<https://infoyatirim.com/yatirimci-iliskileri/>

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1) Girişim şirketinin esas sözleşmesi
- 2) Girişim şirketine ait değerlendirme raporu
- 3) 31.12.2022 tarihli mizan

INFO
YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdenez Cd. Casuslar
Blok 2. Blok No:4 K:7 D:6 Ümraniye / İstanbul
Tic. Sic. No: 272127 / Mersis No: 080700367800011
Tic. Sic. No: 272127 / Mersis No: 080700367800011

- 4) 30.03.2023 tarihli Genel Kurul ile artırılan sermaye ve güncel finansal durumu gösteren tablo
- 5) Tebliğ'in 20 nci maddesinin birinci fıkrası gereği hazırlanan fon kullanım raporu
- 6) Şirket yatırımcı sunumu
- 7) Pay Satış Fiyatı Tespit Raporu
- 8) Yatırım Komitesi Değerlendirme Raporu