

Value Masters Academy

Value Masters Academy tarafından A Level Alliances (ALA) için hazırlanmıştır

Atmosphere™

Kuruluş Turu Playbook'u

Atmosphere'in ilk mekânı için iş planı ve onu finanse eden ittifakın playbook'u: yedi gelir hattı, on bir pozisyonlu iskelet, erişim değil tanınırlık satan bir üyelik mimarisi ve iki kapılı tranşla serbest bırakılan ~8 milyon dolarlık tur.

Kuruluş Turu'na katılması öngörülen (doğrulanmış akredite) yatırımcılar ve Kurucular Konseyi'nde müzakere için hazırlanmıştır · Çalışma taslağı · 3 Eylül 2026

Kurucular Konseyi'nde müzakere ve karar için hazırlanmış tavsiye belgesi

Kesinlikle özel ve gizli

Rev.02 · 3.9.2026

Tavsiye uyarısı. Value Masters Academy tarafından A Level Alliances için hazırlanan tüm bilgi, belge, tanımlama, hesaplama ve fiyatlandırmalar Kurucular Konseyi'ne tavsiye niteliğinde hazırlanmıştır. Müzakere ve karar için sunulmuş olup bir karar, taahhüt, menkul kıymet arzı ya da yatırım, hukuk, vergi veya muhasebe tavsiyesi teşkil etmez. Kamuya açık kaynaklardan alınan rakamlar bağımsız olarak doğrulanmamıştır; gösterge bantlar ve örnek çerçeveler projeksiyon değildir. Value Masters Academy — A Level Alliances (ALA) için · Atmosphere™ · Kuruluş Turu Playbook'u · Rev.02 · 3 Eylül 2026 · Kesinlikle özel ve gizli — yalnızca Kurucular Konseyi ve kabul edilmiş müttefikler için. Atmosphere™, 5th Wall Phygital Elements™, PingPod™, OffNdOn™, HuxNet™, Fifth Signal™ ve PEIT™, A Level Alliances / Value Masters Group markalarıdır.

Tavsiye uyarısı

Bu belgenin statüsü. Value Masters Academy tarafından A Level Alliances için hazırlanan tüm bilgi, belge, tanımlama, hesaplama ve fiyatlandırmalar Kurucular Konseyi'ne tavsiye niteliğinde hazırlanmıştır. Burada yer alan hiçbir şey bir karar, taahhüt, menkul kıymet arzı ya da yatırım, hukuk, vergi veya muhasebe tavsiyesi değildir. Her rakam göstergedir; her açık madde **[Konsey karar verir]** olarak işaretlenmiştir. Üçüncü taraflar yalnızca bağımsız pazar referansı olarak anılmaktadır. Burada kullanılan "5th Wall" adı, aynı adı taşıyan girişim sermayesi firmasıyla ilgisizdir.

Tavsiye uyarısı. Value Masters Academy tarafından A Level Alliances için hazırlanan tüm bilgi, belge, tanımlama, hesaplama ve fiyatlandırmalar Kurucular Konseyi'ne tavsiye niteliğinde hazırlanmıştır. Müzakere ve karar için sunulmuş olup bir karar, taahhüt, menkul kıymet arzı ya da yatırım, hukuk, vergi veya muhasebe tavsiyesi teşkil etmez. Kamuya açık kaynaklardan alınan rakamlar bağımsız olarak doğrulanmamıştır; gösterge bantlar ve örnek çerçeveler projeksiyon değildir.

Value Masters Academy — A Level Alliances (ALA) için · Atmosphere™ · Kuruluş Turu Playbook'u · Rev.02 · Eylül 2026

İçindekiler

1	Yönetici özeti.....	4
2	Fırsat — iki uyumsuzluk, tek kutu.....	5
3	Ürün — tek kat, yedi kazanç yolu.....	7
4	Kullanıcılar, Ziyaretçiler ve Ötesi — üyelik mimarisi.....	9
5	İş modeli ve birim ekonomisi.....	14
6	Emsaller — neyi kopyalıyoruz, neden kaçınıyoruz.....	16
7	İttifak İskeleti — sermayenin fonladığı şey.....	17
8	Kuruluş Turu.....	19
9	Sıralama playbook'u — kim ne zaman imzalar.....	21
10	Yönetişim ve yapı.....	23
11	Risk kütüğü — yatırımcı formunda baskı testi.....	24
12	On iki aylık skor tablosu — Venue-0'ın kanıtlaması gerekenler.....	26
13	Tur dışarı çıkmadan önce Konsey'in karara bağlaması gerekenler.....	27
A	Kaynaklar — Kollar.....	28
B	Sözlük.....	29

1 Yönetici özeti

Ne olduğumuz. Atmosphere, atıl kalmış ABD perakende alanını — ölü anchor kutusunu, zombi AVM kanadını — üyelik odaklı bir Fijital Pazar Yeri'ne dönüştürür: bir AVM'nin tek bir hat üzerinden kazandığı metrekarede yedi hat üzerinden kazanan, otel getiri disipliniyle yönetilen ve üç ölçekte (metre, üye, hane) RevPAM ile ölçülen bir üçüncü yer. A Level Alliances (Reno, NV) tarafından işletilir, 5th Wall Phygital Elements tarafından inşa edilir ve Qumbet'ten (Hong Kong, 2000) gelir: sekiz ülkede, çok on yıllık kamu imtiyazlarıyla işletilen 10.000'i aşkın sokak mobilyası ünitesi.

Neden şimdi. Tek bir kutuda iki uyumsuzluk buluşur. Talep tarafında 30,4 milyon çalışansız ABD işletmesi yılda 1,8 trilyon dolar üretiyor ama fiziksel bir tezgâhı yok; 100.000'i aşkın milyon dolarlık online satıcı gelirinin yaklaşık yarısını pazar yeri geçiş ücretine ödüyor ve üçüncü bir kapı yok. Arz tarafında B/C sınıfı AVM kutuları %70-80 zarar oranlarıyla silinirken genel perakende boşluğu rekor düşük seviyede — tam da bu yüzden tek bir sıkıntılı kutuyu günlük fiyatlanan 300 kiracı arasında bölmek, herhangi bir tek kiradan daha fazla kazandırır.

Kim içeri giriyor. Kapı açık kalır; üyelik hiçbir zaman giriş şartı değildir. Üyelik erişim değil, tanınırlık satar. Ölçülmüş altı figür — Üretici, Solo Profesyonel, Emekli Usta, Henüz Başlamamış, Bilinçli Alışverişçi, Yeniden Bağlanan — üç aile (Ziyaretçiler, Kullanıcılar, Ötesi) altında yedi kademeye yerleşir. 500.000 kişilik bir ticaret alanında yaklaşık 130.000 yetişkin zaten bir tür üyelik aidatı ödemektedir; bina onlardan yeni bir davranış öğrenmelerini değil, mevcut bir alışkanlığı yönlendirmelerini ister.

Nasıl kazanıyoruz. Açık Pazar ve Pazar Salonu, Enterprise Arcade, Sahne, Canlı Ticaret Merkezi, Arka Alan, Medya (PingPod ekran ağı) ve Üyelik. ALA'nın sahip olduğu dört sistem katı yönetir: OffNdOn rezerve eder ve güç verir, HuxNet eşleştirir, PingPod ekranları programlar, Fifth Signal fiyatlar ve ölçer.

Pazarın çoktan bedelini ödediği emsal. CBRE, Ocak 2025'te binası olmayan, mülk sahipleriyle gelir paylaşımı ortaklıkları yürüten bir operatör olan Industrious için ~800 milyon dolar ödedi. Atmosphere o operatörün perakende versiyonudur. Kural WeWork değil Industrious'tur: mülk sahibiyle yönetim ya da gelir paylaşımı anlaşması, işletme şirketinin altında asla uzun kira sözleşmesi yok.

Talep. Bir konsept kanıtı mekânı açmak ve on iki ay içinde ölçülmüş bir RevPAM rakamı üretmek için, doğrulanmış akredite yatırımcılara yönelik özel plasman olarak yapılandırılmış, iki tranşlı yaklaşık 8 milyon dolarlık bir Kuruluş Turu. İkinci tranş, birinci tranşın kilometre taşlarına bağlıdır.

Turu farklı kılan. Sermaye, sonradan ortak arayacak bir şirketi değil bir bedeni fonlar: on numaralı pozisyon artı bir Güven Müttefiki'nden oluşan, bir Hukuk Müttefiki'nin saatlik faturalama yerine Vekâlet Mandası — hisse, güvene dayalı sorumluluk, dar yönetim ve emanet — altında kurduğu tek bir hukuki huniden sırayla kabul edilen ittifak iskeleti.

2 Fırsat — iki uyumsuzluk, tek kutu

2.1 Talep: buzdağının altında para gerçek

Katman	Ölçüt	Değer	Kaynak
Uç	Çalışanli işletmeler (2023)	5,58M	Census BDS
Kütle	Çalışansız işletmeler (2023)	30,4M · tüm işyerlerinin %78,4'ü	Census NES
Kütle	Toplam gelir	1,8T \$ · GSYH'nin %6,4'ü	Census NES
Kuruluş	Yeni işletme başvuruları, 2025	5,7M — rekor; ayda ~470K'sı çalışanli ölçeğe hiç ulaşmıyor	Census BFS
Satıcılar	Yılda 1M+ \$ kazanan Amazon ABD satıcıları	100.000+	SmartScout / Marketplace Pulse
Satıcılar	Yeni Amazon satıcıları, 2025	165K, ~%44 — on yılın en düşüğü	Marketplace Pulse
Geçiş ücreti	Satıcı gelirinin pazar yeri komisyonlarına giden payı	~%50	Marketplace Pulse
Markalar	"Evsiz marka" kanıtı	Anker %90 Amazon'a bağımlı; Zenni 50M çerçeve, mağazası yok; Bambu Lab ~1,5B \$ gelir, ABD'de vitrini yok	Anchor Ally Research v2

Mevcut her araç — SSBCI (10B \$), SBA mikrokredileri, ev gıdası reformu, mentorluk ağıları — girişimcinin cebini ya da kafasını hedefler. Hiçbiri ayaklarının altındaki zemini hedeflemez. Boşluk mekânsaldır.

2.2 Arz: sıkıntı tam avlandığımız yerde yoğunlaşıyor

Sinyal	Değer	Kaynak
2026'da kesin vadesi gelen CMBS kredileri	76,6B \$; en büyük maruziyet ofis ve perakendede	Trepp
Perakende CMBS temerrüt oranı, Temmuz 2026	%6,96, bölgesel AVM'ler öncülüğünde	Trepp
Zarar oranı, Pecanland Mall (Mayıs 2026)	67,3M \$ kredide %80,9	Trepp / CRE Daily
B sınıfı AVM'ler	~250 (tümünün %28'i), %89 dolu, trafik 2019'a göre ~%9 — birincil hedef	Cushman & Wakefield
Mağaza kapanışları	2025'te 8.270; 2026'da 30M+ sqft kapanıyor	Coresight
Genel perakende boşluğu	%4-5, rekor düşük; kiralamaya kadar medyan 7,5 ay; 5-10 yıllık süreler	CoStar

Dürüst gerilim tezi güçlendirir: kutu ölü ama alan pazarı sıkı. 100.000 sqft'lik bir kabuğu kimse kredi notlu bir kiracıya kiralayamaz; üç yüz üretici, marka ve içerik üreticisi onu gün gün doldurabilir.

2.3 Fiyat çapası zaten var

Costco'nun tadım katı (Club Demonstration Services, 550+ mağaza) markalardan satıcı işletimli demo masası için günlük 35 \$, resmi demo için 150–250 \$ ve Roadshow için gün karşılığı 714–2.143 \$ alıyor. Advantage Solutions'ın deneyimsel geliri 2026 ikinci çeyreğinde yıllık %19 artışla 416M \$'a ulaştı. Günlük tezgâh pazarı var; yalnızca yaklaşık 1M \$ satışın altındaki herkese kapalı. Atmosphere'in günlük masası (girişimci için 60–200 \$; CPG test markası için 150–250 \$) o kapıyı açar.

3 Ürün — tek kat, yedi kazanç yolu

3.1 Kat

100.000 sqft'lik bir kutu (GLA), %40 kamusal alan yükümlülüğü, bir asma kat ve otopark yükümlülüğünün bir payı sonrasında yaklaşık 92.000 sqft programlanabilir alan verir. Tek kat 1.001 girişimci pozisyonu (300 masa, 30 vitrin, 100 dış stant, 12 stüdyo, 36 mikro oda, 51 masa, 25 tezgâh, 13 sahne slotu, 14 paketleme istasyonu, 420 görünür stok kafesi), 1.001 dijital ikiz dolabı ve 8 anchor marka artı 6 sokak yemeği işletmecisini beş kapı ardında taşır: Açık Pazar, Pazar Salonu, Enterprise Arcade, Sahne ve Canlı Ticaret Merkezi.

3.2 Yedi hat

#	Hat	Nedir	Rol
01	Açık Pazar ve Pazar Salonu	Bir günlük masadan bir sezonluk vitrine; fizikselleşen markalar için küratörlü kiracılıklar	Getiri · taban
02	Enterprise Arcade	Asma katta hizmetli çalışma alanı; sessizlik değil gürültü satar	Yinelenen
03	Sahne	Canlı ticaret, etkinlik, yayın — dikkat motoru	Etkinlik
04	Canlı Ticaret Merkezi	Fulfilment, kutusuz iade, anında ikinci satış	Akış
05	Arka Alan	Alıcının görebildiği yerde depolanan stok — gelir olarak CAM	Depolama
06	Medya · PingPod	Programatik raylarda listelenen, ölçülen bir medya ağı olarak ekran ağı	Marj
07	Üyelik	Erişim değil tanınırlık; MemberCo'da tutulan yinelenen topluluk katmanı	Varlık

3.3 Dört sistem, PoC kapsamında

Sistem	Görev	PoC kapsamı
OffNdOn™	Alanı ve gücü rezerve eder — bir üreticinin masası telefondan, satış temsilcisi olmadan	Açılıştan canlı (egemen ray)
HuxNet™	Rızaya dayalı, gizlilik öncelikli eşleştirme	Basit rıza tabanlı eşleştirme; sessiz iletim; yaş kapısı varsayılan kapalı
PingPod™	Ekran saatlerini programlar ve satar	Açılıştan canlı; SSP listelemesi açılıştan altı hafta sonra
Fifth Signal™	Talep tahmini, dinamik fiyatlandırma, işleme kadar ölçüm	Açılıştan canlı; sertifikasyon iki çeyrekte

Dijital ikizler, "mimari ışınlanma" ve kendini optimize eden bina ölçek fazının vitrinidir, bilinçli olarak PoC dışındadır. Amazon Style, sorun arayan aşırı mühendislikten öldü; PoC tek bir üreticinin gününün kapsamında çalışır.

3.4 5th Wall Phygital Elements

Üretilmiş katman: sokak mobilyasından mağaza mobilyasına ölçeklenen tak-çalıştır modüler sistem; bir kat kurulabilir, yeniden düzenlenebilir ve taşınabilir. Geleneksel bir fiktürün ~2 katı CapEx ile ~3,7 katı gelir modellenmiştir. PoC

fikstürleri bir üretim müttefikinden gelir; ~50M \$'lık fabrika satın alması (Plan C+C) yalnızca ikinci mekânın siparişiyle gerekçelendirilir.

4 Kullanıcılar, Ziyaretçiler ve Ötesi — üyelik mimarisi

İttifak İskeleti Pozisyon 08 (Rev.01, Eylül 2026) kütükteki önceki "Owner & Visitor Members" adının yerini alır. "Owner" pozisyonun vermediği bir pay ima ediyordu; "Ötesi" ise binaya içinde durmadan bağlı olanlara — örtük bilgi satın alan kurum, Sahne'den satan içerik üreticisi, belki hiç görünmeyecek dijital ikiz dolabı sahibi — bir yuva verir.

4.1 Alınmış karar: kapı açık kalır

Pazar yeri halka açıktır. Herkes girebilir, gezebilir, satın alabilir, deneyebilir, teslim alabilir ve iade edebilir. Bunu üç gerekçe taşıdı. 1.001 pozisyon ayak trafiğine erişim üzerinden satılır; kapıdaki bir ücret duvarı işletmecinin riskini tüccarın masasına aktarır. Costco benzetmesi burada geçerli değildir: Costco kapısını kapatabilir çünkü arkasındaki envanterin sahibidir; Atmosphere'in envanteri bin bağımsız insana aittir. Ve Trader Joe's tipi bir anchor turnike arkasında oturmaz.

Yatırımcının tartması gereken bir modelleme sonucu da var. Ziyaretten üyeliğe dönüşüm ve elde tutma, kat P&L'indeki en büyük iki duyarlılıktır. Giriş üyelik gerektirseydi dönüşüm tanım gereği %100 olur, duyarlılık kaybolur ve iş sessizce beş katmandan kazanan değil kapı satan bir işe dönüşürdü. Kapıyı açık tutmak modeli dürüst tutar.

4.2 Kurucu ilke

Üyelik erişim satmaz. Tanınırlık satar. Ziyaretçi binaya girer. Üye binada biridir: eşleştirme sisteminde adı vardır, bir sicil ile desteklenir, kefil olunmuştur. Herkes odada durabilir; üyelik kimin tanıştırılacağına, kimin öğretebileceğine ve kimin hesap vereceğine karar verir.

4.3 Gerçekte kim içeri giriyor — ölçülmüş altı figür

Figür	Ölçülmüş nüfus	Onlar için eksik olan	Yerleştiği kademe
Üretici	5,6M aktif Etsy satıcısı, %97 ev tabanlı, %82 tek başına; ev gıdası üreticileri 2020'den bu yana ikiye katlanarak ~2B \$'lık pazar	Bir vitrin — üretmesi yasal, kalıcı satacak yeri yok	Tüccar (04)
Solo Profesyonel	64–73M bağımsız çalışan, işgücünün %38–45'i, 1,27T \$ serbest çalışma geliri; Z kuşağının %53'ü freelance	Ne mutfak masası ne sessiz hizmetli ofis olan bir oda	Arcade (02)
Emekli Usta	Piyasa dışına çıkmış zanaatkâr ve profesyoneller; yetişkinlerin %67'si anlamlı bir gruba ait olmaktan kaynaklanan yalnızlık bildiriyor	Bir rol ve kendini tanıttak bir cümle	Emeritus (03)
Henüz Başlamamış	Yeni mezunlarda %42 eksik istihdam (2026 Ç2); 18–29 yaş grubunun %51'i bir şey kurmak istiyor; ayda ~470.000 kişi başvuruyor ve çalışanlı ölçeğe ulaşamıyor	İlk müşteri ve bunu daha önce yapmış biri	Master (01) → Tüccar
Bilinçli Alışverişçi	Doğrulanmış harita olarak 661 mağazalık Trader Joe's ayak izi; 81M Amerikalı fitness üyeliği tutuyor, %26,1 penetrasyon	Hiçbir şey — bu figür ayak trafiğinin kendisidir ve aidat ödemeye zaten alışkındır	Misafir (00) → Master (01)

Figür	Ölçülmüş nüfus	Onlar için eksik olan	Yerleştiği kademe
Yeniden Bağlanan	Yalnız yaşayan, boşanmış ya da dul yetişkinler; gençler ~%21 ile en yüksek yalnızlık oranını taşıyor (WHO)	Evden çıkmak için alışveriş de bar da olmayan bir sebep	Master (01)

Şube başına. 500.000 kişilik bir ticaret alanında kanıt endeksi yaklaşık 45.000 çalışansız firma ve bir şey kurmayı ciddi ciddi düşünmüş yaklaşık 100.000 yetişkin türetir. Üyelik çalışması üçüncü bir sayı ekler: %26,1 ulusal penetrasyonla aynı alanda yaklaşık 130.000 yetişkin zaten bir tür üyelik aidatı ödemektedir, çoğunlukla spor salonu. Bu sayı niyeti değil alışkanlığı ölçer. Dürüst okuma: bunlar talep değil ulaşılabilir nüfuslardır ve Landlord Math'teki dönüşüm varsayımları bağlayıcı kısıt olmaya devam eder.

4.4 Üç aile, yedi kademe

#	Kademe	Kim	Öder	Alır	Kabul
Ziyaretçiler — binada, henüz binadan değil					
00	Misafir	Kayıtlı ziyaretçi	Ücretsiz	Uygulama, dolap, teslim / alım / iade noktası, etkinlik takvimi, misafir Wi-Fi	Yalnızca kayıt
Kullanıcılar — bina onların kullanımına açık					
01	Master	Herkese açık	Aylık	Sınırsız giriş, ev kahvesi/çayı/suyu, Wi-Fi, eşleştirmede görünürlük, misafir hakları, denetimli spor alanı, tadım programı	Ret yok
02	Arcade	Çalışan üye	Master + hizmet bedeli	Hizmetli çalışma alanı, toplantı odaları, posta adresi, asma kat erişimi	Ret yok; kapasite sınırlı
03	Emeritus	Emekli usta zanaatkâr, esnaf, polimat; işe dönen ev hanımları	Master'ın %50'si — asla sıfır değil	Master hakları + oturma açma hakkı + kamuya açık sicil sayfası	Elemeli: referans + görüşme
04	Tüccar	1.001 pozisyondan birinin sahibi	Pozisyon bedeline dahil	Master hakları + Emeritus'a öncelikli erişim + Sahne uygunluğu	Pozisyon kriterleri
Ötesi — odada durmadan bağlı					
05	Kurumsal	Anchor'lar, markalar, kurumlar	Yıllık, koltuk başına	Tahsisli Arcade koltukları + genç personel için Emeritus oturumları + demo ve tadım programı	Sözleşmeyle
06	Sahne Erişimi	İçerik üreticileri ve canlı satıcılar	Tam fiyat Master + satış komisyonu	Dönüşüme göre tahsis edilen stüdyo ve sahne slotları	Ayrı başvuru
07	Dijital İkiz	1.001 ikiz dolabından birinin sahibi	İkiz bedeline dahil	Rehber listesi, eşleştirme hakları, lojistik	İkiz kriterleri

Dışlama tam olarak tek bir yerde olur: öğretme hakkı. Master açık kalmalıdır — eşitleme gereği de pazar yerinin ayak trafiği ihtiyacı da bunu ister. Oturma açma hakkı ise seçilmelidir; aksi halde kalite kontrolü çöker ve bilgi aktarım mekânında bir daha geri gelmez.

4.5 Misafir → Master: dönüşüm motoru

Misafir ücretsizdir ama kayıtlıdır; anonim ziyaretçi dönüştürülemez. Kayıt talep edilmez, satın alınır: dolap, teslim/iade noktası ve dijital ikiz alım hizmeti, alışverişçinin adını vermesini sağlayan araçlardır. Önerilen mekanizma, ziyaretçinin görünür bir sicil biriktirdiği — yapılan ziyaretler, katılan oturumlar, tanışılan insanlar — doksan günlük bir aktivasyon penceresidir; üyelik sonra o sicil karşılığında teklif edilir. Davet, kişinin yapabileceklerinin faturası değil, çoktan yaptıklarının tanınması olarak okunur.

Belirleyici kıyas, ücret artışına rağmen sürdürülen Costco'nun %92,3 yenileme oranıdır. Executive üye yılda 130 \$ öder ve 36 ziyarette 4.629 \$ harcar; ücret ilk bir-iki ziyarette geri kazanılır. Atmosphere için işleyen kural geri ödeme kuralıdır: üye, ücretin ilk 30–45 gün içinde geri döndüğünü hissetmelidir.

4.6 Emeritus, Tüccar, Kurumsal, içerik üreticileri

Emeritus Master'in yarısını öder, asla sıfır değil. Ücretsiz üye misafirdir; ödeyen üye ev sahibidir ve ev sahipliği tam da emekli ustanın aradığı konumdur. İndirim Tüccar ve Kurumsal havuzlarından karşılanır. Devlet desteği modelden çıkarılmıştır: projenin kendi kanıt endeksi her kamu aracının girişimcinin cebini ya da kafasını hedeflediğini, hiçbirinin ayaklarının altındaki zemini hedeflemediğini gösterir; gerçekleşen herhangi bir hibe artıdır. Eşleştirme uygulama üzerinden sessizce çalışır; ekran programı gösterir, ilgi sayısını asla — bir boş oturum bir üyeliği bitirir.

Tüccar üyeliği pozisyonla birlikte gelir. 1.001 pozisyondan ya da 1.001 ikiz dolabından birini tutan herkes üyedir; yaklaşık iki bin üyelik ayrı bir satış olmadan doğar. Tüccar üyeliği bir gelir hattı değil kimlik aracıdır — depo kulübü düzeyinde aidatla iki bin üye, hat 01'in ~9,2M \$'lık gösterge rakamı karşısında yılda birkaç yüz bin dolardır. Dijital ikiz üyeliği ancak dolaba rehber görünürlüğü ve eşleştirme hakları eklendiğinde ürün olur.

Kurumsal, örtük bilginin bedelini öder. Çıraklık incelmıştır ve maliyeti firmalar taşır; emekli bir elektrikçinin bildiği şey YouTube'da da bir modelde de yoktur. Kurumsal üyelik, tahsisli Arcade koltukları artı genç personel için Emeritus oturumları satın alır. Talep kanıtlıdır: kurumlar demo pazarında günlük 35–600 \$ ile fiziksel varlığı zaten gün gün satın alıyor; demo dönüşümü dijital reklamın %2–3'üne karşı %15–35 olarak anılıyor.

İçerik üreticileri bir kademe değil ticari bir roldür. İndirimli üretici kademesi yok: içerik üreticisi önce tam fiyattan Master olur, sonra ücret yerine satılanlar üzerinden komisyonla ödenen Sahne Erişimi'ne başvurur. Slot tahsisi takipçi sayısının değil, Fifth Signal ile ölçülen dönüşümün fonksiyonudur — takipçi satın alınabilir; kasa alınamaz. ABD'de canlı satış GMV'nin ~%14'ü, Çin'de %70–80: tavan değil, dolmamış alan.

Bölge	Kamera	Kural
Sahne, stüdyolar, pazar katı, açık pazar, otopark programı	Serbest, teşvik edilir	Girişte ilan edilir: bu alanda çekim yapılır. Canlı ticaretin kazandığı yer burasıdır.
Lounge, Arcade, asma kat, Emeritus oturumları	İstisnasız yasak	Diğer üyelerin çekimi, yayını ya da fotoğrafı yok. Personel tarafından uygulanır; mekâna bağlıdır, asla kişiye değil.

4.7 Fiyatlama çerçevesi [Konsey karar verir]

Master aylık fiyatı belirlenmemiştir ve bu pozisyondaki diğer her sayı ondan türer. Bantlar, ABD tüketicisinin zaten "üyelik" olarak dosyaladığı fiyatlara çapalanmıştır.

Kademe	Gösterge bant	Çapa	Gerekeçe
Master	Aylık 15–25 \$	Costco Executive yıllık 130 \$; Amazon Prime yıllık 139 \$	Kâr merkezi değil trafik aracı; getiriye değil dönüşümü maksimize edecek şekilde fiyatlanır
Arcade	Aylık 110–150 \$, Master dahil	Ulusal coworking medyanı aylık 225 \$ — Industrious değil	Industrious sessizlik satar; Atmosphere gürültü satar. Pazar medyanının yarısı savunulabilir; belirli bir rakibin fiyatının yarısı değil. Koltuk medyan koltukta olmayan eşleştirme ve programlama taşıdığından sonuç taban olarak ele alınır
Emeritus	Master'ın %50'si	İç	Tüccar ve Kurumsal tarafından finanse edilir; asla sıfır değil
Tüccar	Pozisyon bedeline dahil	Depo kulübü düzeyi, itibari	Kütük kaydı, gelir hattı değil
Kurumsal	Yıllık, koltuk başına	Demo pazarı günlük 35–600 \$	Erişim yerine ödeme isteği üzerinden fiyatlanan tek kademe

4.8 Dört kırmızı çizgi

Çizgi	Kural
Danışmanlık sorumluluğu	Bir Emeritus üyesinin verdiği rehberlik kişisel görüştür, Atmosphere'in sunduğu bir hizmet değildir. Yapısal, elektrik, gaz, vergi ve tıbbi konular lisanslı bir profesyonele yazılı yönlendirme gerektirir. Üyelik şartları bunu taşımalıdır; varoluşsalıdır.
Kamera bölgelemesi	4.6'daki gibi — mekâna bağlı, asla kişiye değil.
Sessiz eşleştirme	Hiçbir kademede ilgi sayısı, katılım ya da popülerlik kamuya gösterilmez.
İptal değil, dondurma	Her kademe sıfır ya da sembolik maliyetle dondurma sunar. Z kuşağının yaklaşık %40'ı iptal edip altı ay içinde yeniden abone olur; dondurma kaybı kesintiye çevirir.

Bir ek uyarı: lounge katındaki denetimsiz spor ekipmanı bir olanaktan önce sigorta sorusudur ve pazar katını hiç geçmeyen bir kullanıcı üretir. Ücretsiz erişim, Arcade saatleri içinde denetimli ve programlı bir teklif olarak korunur.

4.9 Üyelik sağlık panosu

Gösterge	Tanım	Kıyas / hedef
Misafir → Master dönüşümü	Kayıtlı ziyaretçilerin ödeyen üyeye dönüşmesi	Kat modelinin en duyarlı tek girdisi — açıkça belirlenir, aylık gözden geçirilir
Kıdemli yenileme	İlk yılını geçmiş üyelerde yenileme	≥ %85 (Costco %92,3; BJ's ~%90)
Üye başına aylık ziyaret	Toplam ziyaret ÷ aktif üye	≥ 4 — haftalık ritüel eşiği
90 gün aktivasyon	İlk 90 günde ≥ 6 ziyaret yapan yeni üyeler	≥ %70
Sosyal bağ oranı	En az üç üyeyi adıyla tanıyan üyeler	≥ %60 — yenilemenin en güçlü öncü göstergesi
Aidat dışı gelir / aidat	Üyelik ücretine göre bina içi harcama	1,5× – 3,0×

Gösterge	Tanım	Kıyas / hedef
Referans payı	Mevcut üyeler üzerinden gelen yeni üyeler	≥ %40
Emeritus oturum doluluğu	En az üç üyenin katıldığı oturumlar	≥ %80 — özel olarak ölçülür, asla gösterilmez
Genç kohort kaybı	18-24 yaş yıllık kayıp	< %40 (sektör ortalaması %54,4)

5 İş modeli ve birim ekonomisi

5.1 Referans kat — 200.000 sqft, işletme geliri vs kira (kurucu senaryosu)

Gelir katmanı	\$/sqft/yıl	Yıllık	Teslim maliyeti	Net
Modüler alan + devir	~22 \$	~4,4M \$	~%30	~3,1M \$
Arka alan hizmetleri	~9 \$	~1,8M \$	~%45	~1,0M \$
Medya / DOOH	~7 \$	~1,4M \$	~%35	~0,9M \$
Canlı ticaret + Sahne	~13 \$	~2,6M \$	~%55	~1,2M \$
Üyelik (Master + Arcade)	trafikten	~15,3M \$	~%59	~6,3M \$
Bina işletme gideri	—	—	0,50 \$/sqft/ay	-1,2M \$
Brüt / NOI	~128 \$	~25,5M \$		~11,2M \$ (%44)
REIT 1.0 net kira, aynı kutu				~3,0M \$
NOI artışı				~3,7×

Kaynak: Unit Economics — Two-Case Assessment. Gösterim amaçlı yuvarlatılmış varsayımlar.

5.2 Yatırımcı düzeyinde senaryo

Kuruluş Turu, bir yatırım komitesi en zor itirazları dile getirmeden önce onları yanıtlayan ve artık Pozisyon 08'i içeren muhafazakâr bir senaryo üzerinden ele alınır:

- Üyelik, ziyaretten aşağı değil fiziksel kapasiteden yukarı kurulur.** 200K'lık bir kutunun asma katı gerçekçi masa oranlarında 12.000 değil, yaklaşık 2.000–3.600 ödeyen Arcade üyesi taşır. Master trafik aracı olarak (15–25 \$), Arcade ise Industrious'a değil coworking medyanına göre (110–150 \$) fiyatlanır. PoC bütçesi üyeliği brütün %60'ından %25–35 bandına çeker; fark modüler alan, komisyonlar ve Kurumsal koltuklarla kapatılır.
- Eksik hatlar eklenir.** Talep motoru (brütün %6–8'i olarak Sahne programı), sigorta, emlak vergisi tahsisi, güvenlik, teknoloji amortismanı. NOI marjı %44'ten %30–35 bandına düşse bile artış hâlâ 2,5–3× — finanse edilebilir bir hikâye.
- Alan bazlı modelleme.** Her hat kendi metrekaresini alır (gösterge olarak Pazar Salonu 90K, Arcade 45K, Sahne 15K, Arka Alan 30K, ortak 20K). Aynı alan iki kez kazandığında — gündüz Pazar Salonu, gece Sahne — bu bilinçli olarak belirtilir.
- Aidat dışı gelir üyeliğinin KPI'dır.** Aidatın her doları için 1,5–3,0× bina içi harcama hedefi, 15–25 \$'lık Master'ı rasyonel kılan şeydir: ücret, diğer altı hat üzerinde kazandıran ayak trafiğini satın alır.

Senaryo	Brüt	NOI marjı	NOI	3,0M \$ kiraya göre artış
Kurucu tabanı	~25,5M \$	%44	~11,2M \$	~3,7×
Muhafazakâr (tur değerlendirmesi)	~20–22M \$	%30–35	~6,5–7,5M \$	~2,2–2,5×

Senaryo	Brüt	NOI marjı	NOI	3,0M \$ kiraya göre artış
Durdurma eşiği	—	< %20	—	Hat karması ve sponsor şartları yeniden tasarlanır

[Konsey karar verir]: yatırımcı sunumunda hangi senaryo önde gider. Muhafazakâr senaryo önerilir: aşağıdan yukarı revize etmek, yukarıdan aşağı düzeltmekten daha kolay savunulur.

5.3 RevPAM — tek tanım, üç ölçek

- **Metre başına** — mülk sahibinin dili, \$/sqft kiraya karşı.
- **Üye başına** — yatırımcının dili, abonelik işletmelerine karşı.
- **Hane başına** — Atmosphere'in dili: bir hanenin tüm katmanlarda getirdiği aylık gelir. Hiçbir ABD operatörü bunu hedeflemiyor; savunulabilir "ilk" burada.

5.4 Tek başına kanıt olarak hat 01

%15 CPG karması ve %55 dolulukla 300 masa, yalnızca hat 01'de yılda yaklaşık 9,2M \$ gösterge gelir verir — sqft başına yaklaşık 384 \$, aynı metrekarede piyasa kirasının kabaca 15 katı. Costco/CDS fiyat merdiveni zaten var olduğundan, PoC'nin en hızlı kanıtlayabileceği hat budur.

5.5 Landlord Math — mülk sahibi neden evet der

Üçlü net kirada mülk sahibinin geliri, on yılda bir imzalanan sözleşme kirası eksi boşluk eksi amortize edilmiş yeniden kiralama maliyetidir. Müttefik yapısında mülk sahibi, sqft başına taban garantisiyle işletme gelirinden anlaşılmış bir pay alır: aşağı yön sınırlı, yukarı yön sınırsız ilk günden ödenir. Landlord Math çalışma sayfası her CFO'nun sayfayı kendi girdileriyle yeniden kurmasına izin verir. Arka arkaya iki mülk sahibi kira yerine hisseyi reddederse mekân Industrious tipi bir yönetim anlaşmasıyla açılır.

5.6 Portföy mantığı — yalnızca uzun vadeli senaryo

Tek lokasyon ekonomisi sabit tutulduğunda 50 lokasyon (~10M sqft), Industrious'un birim başına ~4M \$ değerine ve %50+ gelir CAGR'ına çapalanmış olarak kurucu senaryosunda yılda ~560M \$ NOI verir. 500 lokasyonlu rakam bilinçli olarak gösterilmemektedir. Venue-0 dört çeyreklik veriye sahip olmadan bu sayıların hiçbirisi bir sponsorun ya da mülk sahibinin masasına ait değildir.

6 Emsaller — neyi kopyalıyoruz, neden kaçınıyoruz

Emsal	Ne oldu	Belgelerimize yazılan kural
WeWork	Operatörün altında uzun kiralar; talep yer değiştirdi	WeWork yarısı: OpCo altında uzun süreli kira yükümlülüğü yok — yalnızca yönetim ya da gelir paylaşımı
REEF	Şube ekonomisi kanıtlanmadan ölçeklendi	REEF yarısı: kendi işlettiği yeme-içme yok; dört çeyrek veri olmadan ikinci mekân yok
Industrious → CBRE (800M \$)	Varlık-hafif operatör yeni bir segment olarak satın alındı	Industrious doktrini: mülk sahibi ortak; CBRE düşman değil çıkıştır
Showfields / Neighborhood Goods / b8ta	Vitrin ücreti modeli trafiğe rağmen başarısız oldu	Envanteri marka taşır; biz yedi hattan pay alırız
Leap (115+ alan, Simon)	Kendi kitlesini getiren markalarla tam hizmet işletim	Anchor kriteri: kendi kitlesi var
Amazon 4-star / Style	Rafta en iyi yorumlanan ürünler; aşırı mühendislik	Talep varsayılmaz, satın alınır; PoC teknolojisi tek üreticinin kapsamında
BHV Paris'te SHEIN	Genç trafiği kiracıları ve ortakları kaçırdı	Üç kademeli uyum politikası; ultra hızlı moda PoC dışında
Costco (%92,3 yenileme)	Ücret bir-iki ziyarette geri kazanılır	Geri ödeme kuralı: ücret 30–45 gün içinde geri dönmüş hissedilir
Casa Cipriani (fotoğraf yasağı)	Özenti değil, ürün koruması	Mekâna bağlı kamera bölgelemesi
Volta (1,4B \$ → 169M \$)	Şirket olarak otopark ekranları	Medya ve otopark hatları bonus hatlardır, asla işin kendisi değil
IPG × Facebook (2006, ~45x)	Harcamaya bağlı erken kanal hissesi	Taçlandırılmış ajans değil medya rayları; harcamaya bağlı hisse yok

7 İttifak İskeleti — sermayenin fonladığı şey

Tur, sonradan ortak arayacak bir şirketi fonlamaz. Her karşı tarafın ABD hukukuna ve pazar teamülüne tek standartla, bir kez kurulan tek bir huniden sırayla girdiği, on numaralı pozisyon ve bir Güven Müttefik'i'nden oluşan bir bedeni fonlar.

Pozisyon	Müttefik	Rol	Durum, Eylül 2026
01	Hukuk Müttefik'i	Omurga: yapı, güvene dayalı sorumluluk, dar yönetim, emanet	Beş firma değerlendirildi; Cole-Frieman & Mallon birinci sırada; görüşmeler bekliyor
02	Medya Ajan Müttefik'i	Piramidin zaten satın aldığı raylar: SSP'ler, Faire / Shopify, açık Sertifikalı Ortak programı	Ray tezi benimsendi; Faire hisse düzeyi hattı yetkilendirme bekliyor
03	Mülk Sahibi Müttefik'i — Fiziksel	Kira yerine hisse ya da gelir paylaşımı; AVM değil	Landlord Math yayımlandı; CBL sınıfı hedef
04	Sponsor Müttefik'i	Kapı kit, aktivasyon ve opsiyonla öder — nakit değil, alınan royalty de değil	Opsiyon 4 merdiveni; Kia America birincil hedef
05	Anchor Müttefikleri	Raylar (Etsy, Faire, Depop/StockX, MakerWorld), evsiz markalar, bir market anchor'ı	142 marka puanlandı; 23 öncelik A; 90 günlük erişim planı
06	Girişimci Müttefikleri	1.001 pozisyon; arkasındaki kanıt endeksi	Kanıt endeksi ve Alan & Kapasite Modeli yayımlandı
07	Mülk Sahibi Müttefik'i — Dijital	Üçüncü Alan ve Üçüncü Kanal için platform ve altyapı sahipleri	Medya raylarını izler
08	Kullanıcılar, Ziyaretçiler ve Ötesi	Bölüm 4'ün üyelik mimarisi: yedi kademe, üç aile	Rev.01 sunuldu; Master fiyatı açık karar
09	Finansal Veri	Kanonik sayılar, model, raporlama standardı	Excel modeli ve finansal veritabanı teslim edildi; kanonik sayfa sahibi atanacak
10	Phygital Elements	Omurganın diğer ucu; ALA'nın gerçek yüzü	Fikstür örnekleri tezgâhta; PoC için üretim müttefik'i
10+	Güven Müttefik'i	Tek ABD işletme ortağı; SPV mandası	Portre yayımlandı; emanetten önce sinama

7.1 Hukuk Müttefik'i — Vekâlet Mandası

Bileşen	Hukuk Müttefik'i'nin tuttuğu	ALA ve müttefiklerde kalan
Ekonomi	Girişimde ALA'nın kendi payından bir pay	Diğer tüm hisse
Güvene dayalı (geniş)	ALA'ya ve kabul edilen her müttefike sadakat, özen, açıklama; uyum ve pazara hazırlık sorumluluğu	—
Yönetişim (dar)	Tüzel kişilik tasarımı ve yargı yeri; tesciller; kabul standardı; yalnızca yapısal ve uyum konularında veto	Ticari, marka ve işletme kararları

Bileşen	Hukuk Müttefik'i'nin tuttuğu	ALA ve müttefiklerde kalan
Emanet	Tüm müttefik taahhütlerinin emanetçisi	Taahhüt edilen fonların intifa hakkı

Hukuk Müttefik'i danışmanlık ve mimariyle sınırlıdır; her karşı taraf ve yatırımcı ilişkisi kişisel olarak kurucu tarafından tutulur. Yatırımcılar için bu iki kez önemlidir: katılım bedelleri Hukuk Müttefik'i'nin kontrolündeki bir emanetten geçer ve sermayenin bağlı olduğu kabul standardı parayı toplayan taraf değil bir vekil tarafından çizilir. Pozisyon 08, Hukuk Müttefik'i'ne dört taslak maddesi verir: Sahne Erişimi açıklama taahhüdü ve askıya alma maddesi, kamera bölgelemesi ve tesadüfi kayıt rızası, üyelik şartlarındaki danışmanlık sorumluluğu maddesi ve pazar katında reşit olmayanların bulunması.

8 Kuruluş Turu

8.1 Bir bakışta şartlar — gösterge; Hukuk Müttefiki ile kesinleşecek

Madde	Gösterge konum
Büyüklik	~8M \$, iki tranş
Yapı	Doğrulanmış akredite katılımcılar için özel plasman; Ölçek fazında daha geniş nitelikli arza giden yol aynı belgelerde hazırlanır
Araç	PoC için tek OpCo LLC; PropCo / OpCo-TRS / MemberCo ve PEIT™ tasarımı üçüncü mekân ve ilk kurumsal PropCo ortağı için hazır tutulur
İttifak bölüşümü (C+C+C referansı)	ALA 40 / yatırımcı 40 / mülk sahibi 20; IP, marka ve üye verisi üzerinde ALA altın hissesi
Yatırımcı korumaları	Hukuk Müttefiki emanetinde tutulan fonlar; tranş kapıları; bilgi hakları; uyum politikası açıklaması; raporlama standardı olarak kanonik sayılar sayfası; işletme standardı olarak üyelik sağlık panosu
Hali hazırda mevcut	Marka ve IP (altı marka), dört sistem, Qumbet üretim mirası, yayımlanmış pazar ve müttefik araştırmaları, taahhüt vermiş bir yatırımcı ortak
Turun satın aldığı	Bir konsept kanıtı mekânı ve on iki ayda ölçülmüş bir RevPAM rakamı

[Konsey karar verir]: tam enstrüman, değerlendirme esası ve taahhüt vermiş yatırımcı ortağın birinci tranş lideri olup olmayacağı.

8.2 İki tranş, tek kapı

Tranş	Gösterge büyüklük	Fonlar	Serbest bırakma koşulu
T1 — Kuruluş	~3M \$	Hukuk Müttefiki angajmanı ve tüzel yapı; kanonik sayılar; hukuki görüşler (marka, çocuk verisi, danışmanlık sorumluluğu); mülk sahibi LOI; anchor ve ray LOI'leri; sponsor Basamak 0; fikstür pilotu; egemen ray canlı; üyelik şartları ve fiyat kararı	Katılımın emanete kapanışı
T2 — Venue-0	~5M \$	Üretim müttefiki ile iç donanım; PoC kapsamında dört sistem; Sahne programı ve talep motoru; açılış; on iki ay işletme ve ölçüm	İmzalı mülk sahibi anlaşması; ≥ 2 ray LOI; market anchor LOI; sponsor Basamak 0 LOI; hukuki görüşler teslim; kanonik sayılar onaylı; Master fiyatı kararlaştırılmış

8.3 Fon kullanımı — Konsey için gösterge dağılım

Kalem	Pay	Not
Venue-0 iç donanım ve Phygital Elements	%35-40	Sponsor aynı kitiyle azalır: şarj plazası, ekran donanımı, lounge donanımı
PoC kapsamında dört sistem + SSP sertifikasyonu	%12-15	Sertifikasyon entegrasyondan ayrı bütçelenir
Talep motoru: Sahne programı, anchor ve üretici trafiği, lansman	%12-15	Orijinal P&L'de eksik olan sekizinci hat
Hukuk, yapılandırma, görüşler, emanet, uyum	%8-10	Hukuk Müttefiki ekonomisi hissedir; bu kalem üçüncü taraf ve dosyalama maliyetlerini karşılar
İşletme sermayesi ve ilk kayıp rezervi	%12-15	Mülk sahibi taban garantisi altındaki rampa yıllarını karşılar
Mekân ekibi (10-15) ve G&A	%10-12	Tasarım gereği yalın: 0,50 \$/sqft/ay bina işletme gideri

8.4 Paranın kullanılmayacağı yerler

- Fabrika satın alması (~50M \$) — yalnızca ikinci mekânın siparişiyle.
- PEIT / REIT yapısı — ölçek fazı.
- İkinci lokasyon — dört çeyrek veri olmadan asla.
- Kaybedilen bir anchor'ın yerine kendi market işletmesi — ayrı bir şirkettir (soğuk zincir, fire, satın alma gücü, lisans); ayrı müzakere önerilir.
- Ultra hızlı moda kiracıları, indirimli üretici kademeleri, dijital ikizler, ışınlama.

9 Sıralama playbook'u — kim ne zaman imzalar

İsim sponsoru trafik satın alır; anchor'lar ve altyapı trafiği yaratır; Hukuk Müttefiki hepsini ABD hukukuna uygun kılar. Kapı en sona gelir.

Faz 0 — Omurga (T1, 0-3. ay)

Adım	Eylem	Çıktı
0.1	Beş aday firmayla doğrudan görüşme; birinci sıradaki firmaya Vekâlet Mandası'nın sunulması	Manda şartlarıyla Hukuk Müttefiki angaje
0.2	Hukuk Müttefiki huniyi çizer: her pozisyon için kabul standardı ve belge seti; tüzel yapı; emanet	Huni canlı; katlımlar emanete
0.3	Hukuki görüşler: "5th Wall" markası; çocuk verisi (COPPA / CCPA-CPRA); üyelik şartlarında danışmanlık sorumluluğu	Yazılı görüşler — PoC ön koşulları
0.4	Tek sahipli kanonik sayılar sayfası; Pozisyon 08 kararları (Master fiyatı, Arcade çapası, Emeritus finansmanı, kamera bölgelemesi, ret, yeniden adlandırma)	Tek sayı seti; üyelik şartları taslağı

Faz 1 — Zemin ve trafik (T1, 1-4. ay)

Adım	Eylem	Çıktı
1.1	Saha dosyası; iki hatlı lokasyon taraması (Trader Joe's ayak izi eyaletleri / Z kuşağı yoğunluğu)	İlk geçiş metro havuzundan PoC saha kısa listesi
1.2	Mülk sahibi müzakeresi: kira yerine %20 hisse; yedek olarak taban garantili yönetim / gelir paylaşımı	İmzalı mülk sahibi anlaşması — T2 kapısı
1.3	Perakende broker atanması; market anchor'ı (Trader Joe's; Sprouts / Aldi / H Mart yedekleri)	Anchor LOI — T2 kapısı
1.4	Şarj istasyonu ev sahipliği başvuruları (Tesla / Mercedes HPC / Rivian)	Sıfır CapEx trafik motoru olarak otopark
1.5	Ray dalgası 1: Etsy / Faire, Depop ya da StockX, MakerWorld / Bambu Lab, Jellycat; bir ekran ortağı	≥ 2 ray LOI, 2 Cup League anchor'ı — T2 kapısı
1.6	Hunideki anchor ve markalara Kurumsal kademe teklifi: tahsisli Arcade koltukları + Emeritus oturumları	İlk Kurumsal koltuk taahhütleri

Faz 2 — Kapı ve medya (T1 → T2, 3-6. ay)

Adım	Eylem	Çıktı
2.1	İçecek servis hakları; mağaza içi mağaza köşesi	İlk nakit kategori anlaşması
2.2	Kia America / Hyundai Motor Group'a Sponsor Basamak 0, Toyota alternatif: aynı kit + aktivasyon bütçesi + ROFR; Rivian için isim-vs-showroom istisnası	Kapı LOI — T2 kapısı

Adım	Eylem	Çıktı
2.3	Faire derin ittifak hattı (ticari taban; pilot kohort sonrası hisse opsiyonu)	Kapı 2 term sheet
2.4	Üç kademeli marka uyum politikası ve çakışma listesi; Sahne Erişimi sözleşme şablonu	Huni belgelerinde yazılı politikalar

Faz 3 — Venue-0 (T2, açılışa kadar 6-12. ay)

Adım	Eylem	Çıktı
3.1	Üretim müttefiki ile iç donanım; Phygital Elements kurulumu; sponsor kiti teslim; kamera bölgeleri ilan; Arcade'in Emeritus oturma katından fiziksel ayrımı	Açılışa hazır kat
3.2	Egemen ray (OffNdOn) açılıştan sekiz hafta önce canlı; Misafir kayıt araçları (dolap, iade, ikiz teslim) canlı	Rezervasyon ve kayıt akışları uçtan uca test edilmiş
3.3	PoC kapsamında dört sistem; açılıştan çalışmayan her sistem için yazılı manuel yedek	90 gün yedeksiz hedefi
3.4	Sahne program takvimi ve bütçesi (brütün %6-8'i); Emeritus elemesi ve ilk oturma programı	Talep motoru fonlanmış; öğretim kadrosu oturmuş
3.5	İlk günden üçüncü taraf ayak sayımı ve ekran raporlaması; üyelik panosu canlı	Sponsor eşikleri ve üyelik sağlığı ölçülebilir

Faz 4 — Kanıt yılı (V0 → V0 + 12)

Pencere	Eylem	Enstrüman
V0 → +6 hafta	PingPod DOOH SSP'lerinde listelenir (Vistar, Place Exchange, Broadsign)	Rezerve edilebilir ekran saatleri, doluluk, eCPM
V0 → +90 gün	İlk doksan günlük aktivasyon kohortu olgunlaşır	Misafir → Master dönüşümü; 90 gün aktivasyon ≥ %70
V0 → +2 çeyrek	Ölçüm sertifikasyonu	DSP talebi açılır
V0 +1 → +2 çeyrek	100 Cup League markasıyla Faire pilot kohortu	Faire → Atmosphere dönüşümleri
V0 +2 → +3 çeyrek	Shopify "Atmosphere Physical Channel" uygulaması; kapalı döngü fiziksel ROAS	Kurulumlar, aktif kampanyalar, ARPU
≤ V0 +4 çeyrek	Aynı tarifeyle Sertifikalı Ortak programı; sponsor Basamak 1 nakit eşikleri devreye girer	Kayıtlar; ray yoğunlaşması ≤ üçte bir
V0 +12	Üç ölçekte ölçülmüş RevPAM; kıdemli yenileme ve aidat dışı oran raporlanır	Yeniden fiyatlama kilometre taşı

10 Yönetişim ve yapı

10.1 Kurumsal yapı

- **PoC:** mülk sahibiyle yönetim / gelir paylaşımı anlaşması altında tek bir OpCo LLC — bir kredi verenin ve yatırımcının okuyabileceği en basit yapı.
- **Ölçek:** PropCo (gayrimenkul ilişkisi) / OpCo-TRS (işletme) / MemberCo (yinelenebilir gelirli topluluk katmanı), ALA'nın altındaki IP holding yapısıyla. PEIT™ adı ve vergi tasarımı hazır tutulur; ilk kez üçüncü mekânda, ilk kurumsal PropCo ortağıyla gerekir.
- **Altın hisse:** IP, marka ve üye verisi ALA'dan asla çıkmaz.

10.2 Kim neyi tutar

Taraf	Tutar	Tutmaz
Kurucu / ALA	Her karşı taraf ve yatırımcı ilişkisi; ticari ve marka kararları; C+C+C'de %40; altın hisse	Yapısal ya da uyum vetosu
Hukuk Müttefiki	Tüzel kişilik tasarımı, tesciller, kabul standardı, yapısal/uyum vetosu, emanet	Ticari, marka, işletme kararları; herhangi bir karşı taraf ilişkisi
Yatırımcılar	C+C+C referansında %40; bilgi hakları; tranş kapıları	İşletme kontrolü
Mülk sahibi	%20 kurucu hissesi ya da taban garantili gelir paylaşımı	IP ya da üye verisi üzerinde herhangi bir hak
Sponsor	Kapıdaki isim, kategori münhasırlığı, ekran ağı payı, ROFR; ölçekte satın alınan katılım	Brüt üzerinden royalty; geniş onay hakları
Üyeler	Tanınırlık, kademe başına haklar, her kademede dondurma, özel eşleştirme	Bir pay; başkalarının girişi üzerinde hak

10.3 Kuluçka disiplini

Bir anchor sponsor ya da lider yatırımcı gerektirdiğinde: her hesap ve karşı tarafta tam şeffaflık; kısa bir onay listesi (eşik üstü para, borçlanma, sponsorun adının kullanımı, karşı taraf seçimi, kamuya iletişim, yabancı bir devlete geçen her şey); sponsorun seçtiği, şirketin tuttuğu hukuk müşaviri; kişisel tazmin ve D&O; öldürme düğmesi; ve onay listesinin kısaldığı kilometre taşına bağlı sona erme — ilk temiz denetim, ilk kapanmış işlem, ilk on iki ay. Güven değil, sinama. Zincirde hiçbir adım hiçbir yerde hiçbir hükümete bağlı değildir.

10.4 Hane hesabı ve çocuk verisi

MemberCo yalnızca hane hesabı verir. 18 yaş altı hiç kimse için bireysel profil, sensör eşleştirmesi ya da kişiselleştirme yoktur; HuxNet'in yaş kapısı varsayılan olarak kapalıdır; çocukların Sahne etkinlikleri ebeveyn rızası olmadan kaydedilmez ya da yayınlanmaz. Sömürü değil empati kanıtı olarak huniye yazılmıştır: rakiplerin yapamayacağı şey, çocuğu izlemeden haneyi kazanmaktır.

11 Risk kütüğü — yatırımcı formunda baskı testi

Kurucular Konseyi El Kitabı Ek I'de on sekiz meydan okuma kayıtlıdır. Tura ilişkin olanlar, Pozisyon 08 maddeleri eklenmiş olarak:

#	Risk	Durum	Bu plandaki önlem	Durdurma eşiği (öneri)
C2 / C18	Talep satın alınmıyor, varsayılıyor	Açık	Sekizinci hat "talep motoru": kendi kitlesi olan anchor'lar, sponsor trafik taahhüdü, %6–8 Sahne bütçesi	6. ayda yıllıklandırılmış ziyaret < 600K ve yatay → motor yeniden kurulur
C11 / C12	Üyelik hattı fazla büyük ve tanımsız	Pozisyon 08 ile yanıtlandı	Kapasite tabanlı Arcade; somut haklara bağlı trafik aracı olarak Master; %25–35 bandı; erişim değil tanınırlık	Dönüşüm < %0,7 → yeniden fiyatla; 6. ayda Arcade doluluğu < %50 ya da kayıp > %8/ay → küçült
C13	Çift sayılan metrekare; eksik maliyet hatları	Açık	Alan bazlı model; sigorta, vergi, güvenlik, pazarlama, teknoloji amortismanı eklenir	NOI marjı < %20 → hat karması ve sponsor şartları yeniden tasarlanır
C4 / 5-E	Brüt üzerinden sponsor royalty'si NOI'nin %23'ünü alırdı	Kapandı, yeniden yapılandırıldı	Sponsor kitle öder; olası royalty yalnızca seçili hatların neti üzerinden, tavanlı; tek sayfalık şelale	—
C9	Çocuk verisi / COPPA	Açık	Yalnızca hane hesabı; hukuki görüş PoC ön koşulu	Görüş olmadan MemberCo açılmaz
P08-1	Emeritus rehberliği için sorumluluk	Yeni	Kişisel görüş maddesi; lisanslı konular için yazılı yönlendirme	Madde olmadan üyelik şartları yayımlanmaz
P08-2	Binadaki kamera	Yeni	Mekâna bağlı bölgeleme; Sahne Erişimi açıklama taahhüdü ve askıya alma maddesi	Herhangi bir Sahne Erişimi sözleşmesinden önce bina politikası olarak benimsenir
P08-3	Emeritus indiriminin var olmayan bir kanaldan finansmanı	Düzeltildi	Devlet desteği çıkarıldı; indirimi Tüccar ve Kurumsal finanse eder; hibeler artı	—
C14	Sayfalar arası mesaj tutarsızlığı	Açık	Kanonik sayılar sayfası, tek sahip, üç aylık denetim	Sıfır tolerans
C15	"5th Wall" adı vs girişim firması	Açık	PoC öncesi marka görüşü; marka üreticide kalır ya da birlikte var olma görüşü alınır	Olumsuz görüş → yayımlanan alan adları taşınır

#	Risk	Durum	Bu plandaki önlem	Durdurma eşiği (öneri)
C4	Mülk sahibi kira yerine hisseyi reddeder	Açık	Industrious tipi yönetim anlaşmasına geri dönüş	Arka arkaya iki ret → yönetim anlaşmasıyla açılır
C3	Marka uyumu / sosyal lisans	Kısmi	Üç kademeli uyum politikası; Kademe 2 için 90 günlük çıkış hakkı; sosyal lisans testi	Bir giriş > %10 kiracı çıkışını tetikler → politika devreye girer
8.1	Ray kapı bekçisi bağımlılığı	Tasarlandı	Egemen ray her zaman canlı; hiçbir ray rezerve talebin üçte birini aşmaz	—
C8	Kanıttan önce zincir iddiası	Kapandı	Dört çeyrek veri olmadan ikinci mekân yok	—

12 On iki aylık skor tablosu — Venue-0'ın kanıtlaması gerekenler

Hipotez	Ölçüt	Faz
Bir hane tek ziyarette birden fazla katmandan kazandırır	Hane RevPAM'ı; hane ziyaretlerinin $\geq$ %15'i çok katmanlı	P1
Trafığe organik olarak ve anchor'larla ulaşılabilir	İlk ziyaretin kaynağı; anchor / üretici / sponsor payı	P1
Misafir → Master dönüşümü 15–25 \$'da gerçekleşir	Üç fiyat ve hak paketinin A/B testi; 90 gün aktivasyon $\geq$ %70	P1
Arcade 110–150 \$'da fiziksel kapasiteye dolar	300 masayla kademeli açılış; doluluk, kayıp	P1–P2
Üyeler her hafta döner ve birbirini tanır	Üye başına ziyaret $\geq$ 4; sosyal bağ oranı $\geq$ %60	P1–P2
Aidat diğer altı hatta harcama satın alır	Aidat dışı gelir / aidat 1,5–3,0×	P2
Üretici masaları kendini öder	Masa başına gelir vs devir maliyeti; katkı marjı $\geq$ %15	P1
Emeritus oturumları kamu panosu olmadan dolar	Oturum doluluğu $\geq$ %80, özel ölçülür	P1–P2
Medya ölçülmüş kitleyle havalimanı CPM'ine yaklaşır	Üç pilot reklamverenle CPM $\geq$ 1,5× sokak DOOH	P2
Dört sistem 90 gün manuel yedeksiz çalışır	Çalışma süresi kaydı	P0–P1
Tüm hatlarla NOI marjı %30'un üstünde kalır	Tam alan bazlı P&L	P0 → P2

Replikasyon kitabına girer: dört sistem ve kurulum kitabı; gerçek oranlarla alan bazlı yedi hatlı P&L; kademe paketi ve pano tanımları; üretici giriş fiyat merdiveni; uyum politikası ve çıkışma listesi; imzalı mülk sahibi şablonu; talep motoru karması; Sahne takvimi ve bütçe yüzdesi; kamera bölgelemesi ve Sahne Erişimi sözleşmesi.

Yerel kalır: anchor ve üretici listesi; Açık Pazar programı; lokasyon başına tohum sponsoru; asma kat alanına göre Arcade kapasitesi; Emeritus kadrosu.

13 Tur dışarı çıkmadan önce Konsey'in karara bağlaması gerekenler

#	Karar	Sahip
1	Master aylık fiyatı — Pozisyon 08'deki her şey ondan türer; ertelenemez	Konsey
2	Arcade çapası: adı geçen bir rakip yerine coworking pazar medyanının benimsenmesi	Konsey
3	Emeritus indiriminin Tüccar ve Kurumsal tarafından finanse edilmesi; devlet desteğinin modelden çıkarılması	Konsey
4	Herhangi bir Sahne Erişimi sözleşmesinden önce kamera bölgelemesinin bina politikası olarak benimsenmesi	Konsey
5	Emeritus'un reddedilebilen tek kademe olarak teyidi	Konsey
6	Pozisyon 08'in kütükte Kullanıcılar, Ziyaretçiler ve Ötesi olarak yeniden adlandırılması	Konsey
7	Yatırımcı sunumu için önde gidecek senaryo: muhafazakâr (önerilen) ya da kurucu tabanı	Konsey
8	Enstrüman, değerlendirme esası, birinci tranş lideri	Konsey + Hukuk Müttefiki
9	Sponsor royalty'sinin kit + aktivasyon + ROFR'ye; ölçekte satın alınan katılıma dönüştürülmesi	Konsey
10	Birincil müşteri tanımı olarak hane; Kademe 2 çıkış hakları; ultra hızlı modanın PoC dışında tutulması	Konsey
11	Faire hisse düzeyi hattının yetkilendirilmesi	Konsey
12	Marka görüşüne bağlı alan adı stratejisi; kanonik sayılar sayfasının sahibi; tek LLC olarak PoC	Konsey + Hukuk Müttefiki
13	Market anchor'ı kaybı: kendi market işletmesinden önce ayrı müzakere	Konsey
14	Hukuk Müttefiki sıralamasının doğrudan görüşmelerle teyidi; Vekâlet Mandası'nın sunulması	Kurucu

İki konu yanıtlanmak yerine işaretlenmiştir: Master'ı izleyen Emeritus ücretinin düzeyi; ve henüz mevcut olmayan bir kat planına bağlı olan Arcade'in Emeritus oturum katından fiziksel ayrımı.

A Kaynaklar — Kollar

Sayfa	Bu playbook'taki rolü
legal-ally.fifthwallpe.com	İttifak iskeleti Bölüm 1; Vekâlet Mandası; aday sıralaması
users-visitors-beyond.atmospheremarketplace.com	Pozisyon 08; üyelik mimarisi; fiyatlama; kırmızı çizgiler; pano; ABD Üyelik Ekonomisi ve Canlı Ticaret çalışmaları
entrepreneur-allies.fifthwallpe.com	Talep kanıt endeksi; 100K → 92K denklemi; 1.001 pozisyon; fiyat çapası
pressure-test.fifthwallpe.com	On sekiz meydan okuma; muhafazakâr senaryo düzeltmeleri; test kütüğü; PoC kapsamı
media-ally.fifthwallpe.com	Ray tezi; üç kapı; term sheet iskeleti; dağıtım takvimi
sponsor-ally.fifthwallpe.com	Opsiyon 4 merdiveni; Kia birincil; imza sırası; 120 günlük yol haritası
anchor-allies.fifthwallpe.com	142 puanlanmış marka; dört anchor tipi; teklif paketi; 90 günlük erişim
landlord-math.fifthwallpe.com	Kira vs müttefik çalışma sayfası; taban garantisi mantığı
special-situation.alevelalliances.com	Kutunun NPL çerçevesi; kuluçka disiplini; vade duvarı
trust-ally.fifthwallpe.com	Saha tezi; Qumbet mirası; altın hisse; sinama
marketoutlook.fifthwallpe.com	ICSC rakamları (2017–18), C17 uyarınca 2025–26 verisiyle aşıldı; burada kullanılmadı
Destekleyici	add-values-thirdplace.fifthwallpe.com (Yatırım Teaser'ı); casestudies.fifthwallpe.com (Birim Ekonomisi)

B Sözlük

- **RevPAM** — kullanılabilir metre, üye ya da hane başına gelir; tek tanım, üç ölçek.
- **Üçüncü Yer / Üçüncü Alan / Üçüncü Kanal** — fiziksel mekân, dijital katman ve konsolide zincirlerle online pazar yerleri arasında var olmayan satış kanalı.
- **Kullanıcılar, Ziyaretçiler ve Ötesi** — üç üyelik ailesi: binayı kullananlar, ziyaret edenler ve içinde durmadan bağlı olanlar.
- **Erişim değil tanınırlık** — üyeliğin kurucu ilkesi: kapı açıktır; kademe kimin tanıştırlacağına, kimin öğretebileceğine, kimin hesap vereceğine karar verir.
- **Geri ödeme kuralı** — üye ücretin 30–45 gün içinde geri döndüğünü hissetmelidir.
- **Egemen ray** — üçüncü taraf raylardan bağımsız, her zaman canlı olan Atmosphere'in kendi rezervasyon yüzeyi (OffNdOn).
- **Cup League / Promising League** — 10M–250M \$ ölçeklenen markalar / 1M+ \$ satıcılar; çekirdek talep nüfusu.
- **Ray-anchor** — pozisyonları tek anlaşmayla dolduran platform (Etsy, Faire, Depop, MakerWorld).
- **PEIT™** — Phygital Estate Investment Trust; ölçek için hazır tutulan REIT-artı-operatör tasarımı.
- **Vekâlet Mandası** — Hukuk Müttefiki'nin ekonomisi, güvene dayalı sorumluluğu, dar yönetişimi ve emaneti.
- **WeWork yarası / REEF yarası / Industrious doktrini** — her belgeye yazılan üç emsal kuralı.