



İşini kur. Rakamlarını anla. Geleceğini planla.

Ücretsiz örnek bölüm

Özgün açıklamalar, örnek hesaplar, kontrol listeleri ve çalışma sayfaları.

ITERAQ LTD · Türkçe ilk baskı · Eylül 2026

Genel eğitim içeriği. Kişiyeye özel yatırım, vergi veya hukuk danışmanlığı değildir. İş, gelir, finansman veya yatırım getirisi garantisizdir. Örnek işletmeler ve rakamlar kurgusaldır.

Bu rehberi nasıl kullanırsın?

Önce hedefinle ilgili bölümü oku. Örnek hesabı kendi rakamlarınla yeniden yap. Çalışma sayfasında gözlem, varsayım ve kararını ayrı yaz. Her hafta bir somut adımı tamamlayıp sonucu değerlendir.

Kapsam ve kaynaklar

Bu dosya başlangıç düzeyinde 20 temel alanı ele alır; bütün meslekleri veya ülkelerin kurallarını eksiksiz kapsamaz. Tam kapsamlı kişiye özel iş planı, araştırma ve müşteri verileriyle ayrıca hazırlanır. Kamu verilerini ve mevzuatı işlem öncesi güncel resmî kaynaklardan doğrula.

Metinler ve çalışma örnekleri ITERAQ için özgün olarak hazırlanmıştır. Bölüm sonundaki bağlantılar ek okuma içindir; kaynak kurumların onayı, ortaklığı veya sertifikası anlamına gelmez. Oxford, SBA, Shopify, WEF ve FCA bu yayının sağlayıcısı değildir.

İçindekiler

01 · İş fikrini gerçek talebe dönüştür

BAŞLANGIÇ

01 · İş fikrini gerçek talebe dönüştür

Bir müşteri grubuna, ölçülebilir bir soruna ve düşük maliyetli ilk denemeye karar ver.

İyi bir fikir, sahibine heyecan verdiği için değil, belirli bir kişinin önemli bir sorununu çözebildiği için iş fırsatına dönüşür. “Herkes yardımcı oluruz” ifadesi ilk satış için fazla geniştir. Kimin hangi işi, ne sıklıkla, hangi bütçeyle yaptığını yaz. Müşterinin şu anda kullandığı çözümü de rakip say: Excel, kendi emeği, bir çalışan veya hiçbir şey yapmamak.

İlk aşamada amaç büyük pazarın yüzde birini almak değildir. Ulaşabildiğin küçük grupta ücretli bir ihtiyacın varlığını araştırmaktır. Beğeni ve anketlerde verilen olumlu cevaplar ödeme kanıtı sayılmaz. Denemeye ayrılan zaman, mevcut çözümün maliyeti, randevu talebi veya koşulları açık ücretli pilot daha güçlü işaretlerdir.

Bir varsayım defteri tut. Her iddianın yanında kanıtı, tarihi ve yanlış çıkarsa ne yapacağını belirt. Araştırmanın sonunda fikri değiştirmek başarısızlık değildir; büyük harcamayı henüz yapmadan öğrenmektir.

Uygulama adımları

1. Bir cümle kur: “[Müşteri], [durumda], [sorunu] yaşıyor; bugün [alternatif] kullanıyor.”
2. Beş uygun kişiyle konuş. Gelecekte ne yapacaklarını değil, son yaşadıkları somut olayı sor.
3. Bir haftada elle sunabileceğin küçük bir çözüm tasarla. Teslim kapsamını ve ücretini açıkça yaz.
4. Deneme bütçesi, bitiş tarihi ve devam ölçütünü önceden belirle. Önceden ödeme alırsan teslim ve iade şartlarını açık tut.

Talebi kanıtlayan küçük deneyi tasarla

Müşteri görüşmesini satış sunumundan ayır. Önce son yaşanan olayı, bunun sonucunu ve mevcut çözümü öğren. “Bunu satın alır mıydın?” sorusu yerine “Son kez bu sorun olduğunda ne yaptın, ne kadar zaman harcadın?” diye sor. Cevabın yanında bunun bir gözlem mi, yorum mu olduğunu belirt. Görüşme izni al; gereksiz kişisel bilgi toplama.

Deney yalnızca bir ana belirsizliği sınamalı. Talep belirsizken uygulama geliştirmek, aynı anda hem ürünü hem müşteriyi tahmin etmek demektir. Önce elle sunulabilen dar bir hizmet kur: tek müşteri türü, tek sorun, tek teslim. Sonuç ölçütünü deneyden önce yazmak, zayıf sonucu sonradan başarılı gibi yorumlamayı önler.

Bir pilotun başarı ölçütü bütün sektör için kural değildir. Aşağıdaki eşikler öğrenme amacıyla seçilmiştir. İki ücretli deneme, büyük pazarın kanıtı olmaz; ikinci bir grupta tekrarlanabilecek bir başlangıç işaretidir. Tahsilat, teslim maliyeti ve müşterinin devam etme gerekçesi birlikte incelenmelidir.

Varsayım	Deney	Önceden seçilen karar ölçütü
Randevu kaybı önemli bir sorun	10 işletmeyle geçmiş olay görüşmesi	En az 4 somut olay
Küçük çözüm için bütçe var	Kapsamı yazılı 5 pilot teklifi	En az 2 ücretli kabul
Hizmet sürdürülebilir	Bir hafta elle teslim	Müşteri başına 3 saatten az iş

Kendin çöz

10 görüşmede 6 sorun anlatıldı. Beş teklifin ikisi £90 karşılığında kabul edildi. İki pilot toplam 8 saat sürdü; doğrudan gider £40. Kendi emeğine saatlik £20 ayırırsan pilotun ekonomik sonucu nedir?

Adım adım çözüm

Gelir $2 \times £90 = £180$. Doğrudan gider sonrası £140 kalır. Emeğin karşılığı $8 \times £20 = £160$ olduğundan pilot £20 açık verir. Ödeme isteği görülmüştür; fakat teslim modeli bu varsayımla henüz sürdürülebilir değildir. Sonraki deney fiyatı veya teslim süresini sınamalıdır. Görüşme sayısını artırmak tek başına bu açığı çözmez.

Tamamlayacağın çalışma

Bir sayfalık deney kaydı: müşteri grubu, varsayım, teklif, bütçe, bitiş tarihi, gerçekleşen sonuç ve devam/değiştir/durdur kararı.

İkinci örnek · kurgusal senaryo

Örnek: Küçük tamirciler için randevu hatırlatma hizmeti. Beş görüşmenin üçünde son ay kaçırılmış randevu anlatılıyor. İki işletme bir haftalık denemeyi kabul ediyor; yalnız biri ücretli devam istiyor. Bu sonuç “pazar kesin var” demek değildir. Önce ödeme yapan işletmenin neden farklı olduğunu incele; bütün şehre reklam vermek için henüz yeterli kanıt yoktur.

Çalışma sayfan

Müşteri grubu / görüşme tarihi / son yaşanan sorun

Mevcut çözüm / aylık maliyeti / karar veren kişi

Pilot kapsamı / fiyat / süre / başarısızlıkta durma ölçütü

Çalışmanı kontrol et

- Ödeme niyeti ile gerçekleşen ödeme ayrı mı?
- Kendi çalışma zamanının maliyetini yazdın mı?
- Deneyi hangi sonuçta durduracağın açık mı?

Sık yapılan hatalar

- Arkadaşların nezaketini müşteri talebi saymak.
- Logo, ofis ve stok için talep doğrulanmadan büyük harcama yapmak.
- Ödeme almadan önce ne teslim edileceğini belirsiz bırakmak.

Karar sorusu

Bir yabancı, sunduğun faydayı tek cümlede anlayabiliyor mu? İkinci bir müşteri aynı gerekçeyle ödeme yapar mı?

Ek okuma

SBA · Pazar araştırması

<https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/>

Bir sonraki adımı birlikte planlayalım.

Kendi ülken, hedefin, müşterin ve rakamların üzerinden çalışmak istersen ITERAQ ile iletişime geç. Kişiyeye özel iş planının kapsamı, teslim süresi ve ücreti çalışmaya başlamadan yazılı olarak belirlenir.

info@iteraqq.com

+44 7466 155434

ITERAQ LTD · Company no. 16765559
Suite 9983, 5 Brayford Square, London, E1 0SG