



mirzabuilds
@MIRZABUILDS



AKSIYON • 10 İŞ • 2026

Bu hafta bitir

On iş. Her biri tek oturumda biter. Her birinin bittiği belli.

Bu rehber sana harekete geçmeni söylemiyor. Harekete geçilecek işi veriyor. Aşağıdaki on maddenin ortak özelliği şu: hepsi tek oturumda bitiyor ve hepsinin bittiği ölçülebiliyor. Her işte ne yapacağın, hangi araçla yapacağın, kopyalayabileceğin prompt ve o işin bitmiş sayılması için gereken şart yazılı. Sonunda da sonuç gelmeden önce neye bakacağın var, çünkü asıl zor kısım orası.

Sırayla git, atlama

İlk üçü diğer yedisinin dayandığı temel. Sıra bozulunca iş yarım kalıyor.

Günde bir iş yeter

On işi bir güne sıkıştırma. Bir gün bir iş, on günde liste biter.

ÖZET

Onunun Listesi

Bu tabloyu telefonuna kaydet. Her iş bitince üstünü çiz. Detaylar altta.

#	İş	SÜRE
01	Tek cümlelik teklif	20 dakika
02	Tek sayfalık açılış sayfası	1-2 saat
03	Fiyat sayfası	45 dakika
04	Beş mesajlık cold mail dizisi	1 saat
05	On kişilik gerçek liste	40 dakika
06	Tek vaka çalışması	1 saat
07	İlk otomasyonun	1-2 saat
08	Tek kanıt postu	30 dakika
09	Tek sayfalık teklif şablonu	45 dakika
10	Takip sistemi	30 dakika

LİSTE

On İş, Adım Adım

Her işte dört şey var: **ne yapacağın, hangi araçla, kopyalayabileceğin prompt** ve **o işin bitmiş sayılma şartı**. Şart tutmuyorsa iş bitmemiştir.

01 Tek cümlelik teklif

Ne yaptığını, kime yaptığını ve karşı tarafın ne kazandığını tek cümleye indiriyorsun. Bu cümle yoksa geri kalan dokuz iş boşa gidiyor, çünkü hepsi bu cümleyi anlatıyor.

20 dakika

Claude ya da ChatGPT

HAZIR PROMPT

Ben şu işi yapıyorum: [işini yaz]. Müşterilerim genelde şu tip insanlar: [kitleni yaz]. Onlara sağladığım somut sonuç şu: [sonucu yaz].

Bana bu üçünü birleştiren tek cümlelik bir teklif yaz. Kurallar:

- En fazla 20 kelime.
- Sıfat kullanma, sonuç kullan.
- "Yardımcı oluyorum" gibi belirsiz fiiller kullanma.
- Beş farklı versiyon ver, hepsi farklı bir açıdan girsin.

BİTTİ SAYILIR

Cümleyi tanımadığın birine okuduğunda ne iş yaptığını sormuyorsa bitti.

02 Tek sayfalık açılış sayfası

Teklif cümlesini gösteren tek bir sayfa. Menü yok, blog yok, hakkımızda yok. Üstte teklif, ortada üç madde, altta iletişim.

1-2 saat

Claude Code

HAZIR PROMPT

Tek sayfalık bir açılış sayfası kur. İçerik:

- Üstte şu teklif cümlesi: [cümle ni yapıstır]
- Altında üç madde: ne yapıyorum, kim için, ne kazandırıyor
- En altta tek bir eylem: benimle görüşme ayarla

Kurallar: tek sayfa, menü yok, mobilde kusursuz çalışsın, sade ve hızlı olsun. Sonunda nasıl yayına alacağımı adım adım yaz.

BİTTİ SAYILIR

Telefondan açılıyor ve linki birine atabiliyorsan bitti.

03 Fiyat sayfası

Üç seçenek: küçük, orta, büyük. Fiyat yazmaktan kaçınma. Fiyat görmeyen kimse sana yazmıyor, sadece merak edip geçiyor.

45 dakika

Claude

HAZIR PROMPT

Şu hizmeti veriyorum: [hizmetini yaz]. Bana üç paketlik bir fiyat yapısı kur.

Her paket için: adı, kimin için olduğu, tam olarak neyin dahil olduğu, teslim süresi ve neyin dahil olmadığı.

Ortadaki paket en çok seçilecek şekilde kurgulansın.

Fiyat aralıklarını benim pazarıma göre değil, sen mantıklı bir yapı öner, rakamı ben koyacağım.

BİTTİ SAYILIR

Üç paketin de neyi kapsadığı tek bakışta anlaşılıyorsa bitti.

04 Beş mesajlık cold mail dizisi

Tek mail atıp beklemek işe yaramıyor. Beş mesajlık bir dizi kuruyorsun ve amacı satış değil, görüşme almak.

1 saat

Claude

HAZIR PROMPT

Bana beş mesajlık bir cold mail dizisi yaz. Hizmetim: [hizmetin]. Hedef kitlem: [kitlen].

Kurallar:

- Her mail en fazla 90 kelime.
- İlk mail tamamen değer değil, hiçbir şey istemesin.
- Hiçbir mailde "umarım iyisinizdir" gibi giriş olmasın.
- Amacım satış değil, 15 dakikalık görüşme almak.
- Aralarında kaç gün olması gerektiğini de yaz.

BİTTİ SAYILIR

Beş mailin beşi de hazır ve gönderim takvimi belliyse bitti.

05 On kişilik gerçek liste

Dizi hazır ama kime gideceği belli değilse yine hiçbir şey olmuyor. On isim, on e-posta, on sebep. Yüz değil, on.

40 dakika

Tablo yeter

BİTTİ SAYILIR

Tabloda on satır var ve her satırda ona neden yazdığın yazılıysa bitti.

06 Tek vaka çalışması

Yaptığın bir işi tek sayfada anlatıyorsun: sorun neydi, ne yaptın, ne oldu. Müşterin yoksa kendi projeni anlat, aynı işi görüyor.

1 saat

Claude

HAZIR PROMPT

Şu işi yaptım: [işini anlat]. Bunu tek sayfalık bir vaka çalışmasına çevir. Yapı: sorun neydi, ne denenmişti, ben ne yaptım, sonuç ne oldu, ne öğrendim.

Rakam varsa öne çıkar, yoksa uydurma, onun yerine somut değişimi anlat. Abartma, satış dili kullanma, sadece anlat.

BİTTİ SAYILIR

Sayfayı okuyan biri senin bu işi daha önce yaptığını anlıyorsa bitti.

07 İlk otomasyonun

Her hafta tekrar ettiğin tek bir işi seçip otomatige bağlıyorsun. Küçük olsun, bitmesi önemli.

1-2 saat

Claude zamanlanmış görev ya da n8n

HAZIR PROMPT

Her hafta tekrar ettiğim şu işi otomatikleştirmek istiyorum: [işini yaz]. Bana en basit kurulumu adım adım anlat. Kod yazmadan çözülmüyorsa kod önerme.

Kurulumdan sonra çalıştığını nasıl test edeceğimi de yaz.

BİTTİ SAYILIR

Bir hafta boyunca sen dokunmadan çalıştıysa bitti.

08 Tek kanıt postu

Yaptığın işi gösteren tek bir gönderi. Tavsiye değil, kanıt. İnsanlar ne bildiğini değil ne bitirdiğini görünce yazıyor.

30 dakika

Claude

HAZIR PROMPT

Şu işi bitirdim: [işini anlat]. Bunu tek bir sosyal medya gönderisine çevir. İlk cümle ne yaptığımı söylesin, ders vermesin.

Ortada nasıl yaptığımı üç adımda anlat.

Sonunda tek bir soru sor.

Emoji kullanma, madde işareti kullanma, benim gibi konu: kısa cümle, sade dil.

BİTTİ SAYILIR

Gönderi yayında ve altında en az bir gerçek soru varsa bitti.

09 Tek sayfalık teklif şablonu

Görüşme sonrası göndereceğin belge. Her müşteride sıfırdan yazmayasın diye bir kez kuruyorsun.

45 dakika

Claude

HAZIR PROMPT

Bana tek sayfalık bir teklif şablonu hazırla. İçinde şunlar olsun: müşterinin anlattığı sorunun tek paragraflık özeti, önerdiğim çözüm, teslim edeceklerimin listesi, süre, fiyat, ödeme koşulu ve kapsam dışı olanlar.

Boş bırakılacak yerleri köşeli parantezle işaretle. Hukuki dil kullanma, anlaşılır olsun.

BİTTİ SAYILIR

Şablonu açıp on dakikada gerçek bir teklife çevirebiliyorsan bitti.

10 Takip sistemi

Konuştğun herkesin tek bir yerde durması. Kaybettiğin müşterilerin çoğu ilgisizlikten değil, unutulmaktan kayboluyor.

30 dakika

Tablo ya da Notion

BİTTİ SAYILIR

Konuştğun herkes tabloda ve her satırda bir sonraki adım yazılıysa bitti.

SABİR

Sonuç Gelmeden Neye Bakacaksın

İşin en zor kısmı burası. Gelir gelmeden önce işin yürüyüp yürümediğini gösteren beş rakam var. Haftada bir bunları yaz, gelire bakmayı bırak.

Kaç kişiye ulaştın

Haftalık sayı. Satış gelmiyorsa önce buraya bak, çoğu zaman sorun tekliflerinde değil, sayının küçüklüğünde.

Kaç görüşme aldın

Ulaştığın kişi sayısının kaçta kaç görüşmeye döndü. Bu oran teklifinin ne kadar net olduğunu söylüyor.

Kaç iş teslim ettin

Bitmiş iş sayısı. Devam eden iş sayılmıyor. Sadece teslim edilen sayılıyor.

Kaç şey yayınladın

Gönderi, sayfa, video, fark etmez. Görünürlük birikimi çalışıyor ve haftalık sayı onu ölçen tek şey.

Kaçı geri döndü

Aynı müşterinin ikinci kez iş vermesi. Bu rakam bir olduğunda işin gerçekten yürüdüğünü anlıyorsun.

RİTİM

Haftayı Nasıl Böleceksin

Aynı gün hem yazıp hem yapıp hem görüşmek olmuyor. Günleri işe göre ayır.

GÜN	NE YAPIYORSUN
Pazartesi	Liste ve ulaşma. 05'i güncelle, o hafta yazacağın kişileri seç.
Salı	Yazma günü. Cold mail dizisini gönder, takip mesajlarını kuyruğa koy.
Çarşamba	Yapma günü. Sayfa, otomasyon, vaka çalışması, hangisi sıradaysa.
Perşembe	Görüşme günü. Bütün görüşmeleri tek güne topla, gün bölünmesin.
Cuma	Teslim ve yayın. Biten işi teslim et, kanıt postunu yayınl.
Hafta sonu	Sayı günü. Beş göstergeyi tabloya yaz, geçen haftayla karşılaştı.

UYARI

Beklentini Doğru Kur

DÜRÜST NOT

Bu rehber gelir garantisi vermiyor. Yaptığı şey, yapılacak işi belirsizlikten çıkarıp bitirilebilir parçalara bölmek. Sonucu satış ve teslim performansın belirliyor.

DÜRÜST NOT

On işi bir hafta sonuna sıkıştırma. On gün, günde bir iş. Aynı gün üç iş başlatan üçünü de yarım bırakıyor.

DÜRÜST NOT

Bitti ölçütlerini kendine göre esnetme. "Neredeyse bitti" diye bir şey yok, o iş bitmemiştir ve bir sonrakine geçme hakkın yoktur.

DÜRÜST NOT

Sonuç ilk hafta gelmiyor. Öncü göstergeler tam da bunun için var: gelir gelmeden önce işin yürüyüp yürümediğini onlardan anlıyorsun.

DÜRÜST NOT

Yapay zeka bu işlerin hepsini hızlandırıyor ama hiçbirini senin yerine bitiriyor. Gönder tuşuna basan, teklifi veren ve teslim eden sensin.



@mirzabuilds • bu hafta bitir • yorumla AKSIYON yaz