



mirzabuilds
@MIRZABUILDS



TEK KİŞİLİK ŞİRKET • 11 ADIM

Claude'la tek kişilik şirket kur

Setup'tan ilk client'a, on bir adım. Kod yazmadan.

Bu rehber bir kariyer vaadi değil, bir kurulum sırası. Claude Code'u kurmakla başlıyoruz, ilk faturayı kesmekle bitiyor. Her adımda ne yapacağını, hangi aracı kullanacağını ve o adımda en sık nerede takıldığını yazdım. Sıra önemli: müşteri bulmadan önce teslim edebileceğin bir şeyin olması gerekiyor.

Sırayla git

01'den 11'e. Atlama, her adım bir öncekine yaslanıyor.

İlk üç iş ucuz

Referans topluyorsun. Fiyatı dördüncüden sonra kaldırı.

KURULUM

On Bir Adım, Sırayla

Her adımda üç iş var: **ne yapacağın**, **işi kolaylaştıran ipucu** ve **o adımın tuzağı**. Tuzakları atlama, zamanın çoğu oralarda gidiyor.

ADIM 01 Claude Code'u kur

Bütün sistemin motoru bu. Terminalden çalışıyor, senin yerine kod yazıyor ve dosyalarını yönetiyor. Kurulum tek seferlik.

1. **code.visualstudio.com** adresinden VS Code'u indir, ücretsiz.
2. Terminali aç ve Claude Code'u kur. Anthropic hesabınla giriş yap.
3. Bir klasör aç, içinde Claude Code'u çalıştır ve düz Türkçe bir şey iste.

İPUCU

İlk gün büyük bir proje açma. Tek dosyalık bir şey yaptır, akışı öğren.

TUZAĞ

Kod bilmiyorum diye burada bırakma. Bu adımda kod yazmıyorsun, tarif ediyorsun.

ADIM 02 Skill'leri kur

Skill, Claude'a verdiğin bir playbook. Bir kez yazıyorsun, sonra her benzer işte kendiliğinden devreye giriyor. Sistemin ölçeklendiği yer burası.

1. **~/claude/skills** altında bir klasör aç, içine SKILL.md koy.
2. Dosyanın başına name ve description yaz. Model skill'i description'dan seçiyor.
3. Tek işi olan küçük skill'ler yaz: teklif metni, site iskeleti, rapor formatı.

İPUCU

İlk beş skill'i kendi tekrar eden işlerinden seç. Hayali senaryo yazma.

TUZAĞ

Dev bir skill yazma. Tek dosyaya on iş yüklersen model hangisini yapacağını şaşıyor.

ADIM 03 GitHub'ı bağla

Yaptığın her işin kaydı burada duruyor. Bir şey bozulduğunda geri alıyorsun, müşteriye de gerçek bir çalışma geçmişi gösteriyorsun.

1. **github.com** üzerinden ücretsiz hesap aç.
2. Her müşteri işi için ayrı bir repo aç.
3. Gün sonunda değişiklikleri kaydet. Claude Code bunu senin yerine yapıyor.

İPUCU

Repo isimlerini müşteri adıyla değil, iş adıyla ver. Portfolyoda paylaşırken işine yarıyor.

TUZAĞ

Müşteri verisini repoya koyma. Anahtar, şifre ve kişisel veri asla commit edilmez.

ADIM 04 Hizmetini seç

Her şeyi yapabilirim demek, hiçbir şey satamamak demek. Tek bir hizmetle başlıyorsun, onu iyi yaptıkça yukarı çıkıyorsun.

1. **Web sitesi**: en kolay giriş, sonucu müşteri gözüyle görüyor.
2. **Otomasyon**: orta seviye, aylık gelir yaratıyor.
3. **Tam AI sistemi**: en yüksek ticket, en çok deneyim isteyen.

İPUCU

İlk üç ayı tek hizmetle geçir. Portfolyon derinleşiyor, teklifin netleşiyor.

TUZAĞ

En yüksek ticket'tan başlama. Teslim edemediğin iş, aldığın en pahalı ders oluyor.

ADIM 05 İlk client'ı bul

En zor adım bu. İkinci müşteri çok daha kolay geliyor, çünkü gösterecek bir işin oluyor.

1. **upwork.com** profilini tek bir hizmete göre yaz, hepsini sayma.
2. Teklifte kendini değil, onun sorununu anlat. İlk cümlede işine dokun.
3. İlk üç işi düşük fiyata al. Amaç para değil, referans ve ekran görüntüsü.

İPUCU

Teklifte küçük bir demo ekle. Rakiplerin metin gönderiyor, sen çalışan bir şey gönder.

TUZAĞ

Ellii teklif atıp cevap gelmemesi normal. Profil ve teklif metnini düzelt, sayıyı artır.

ADIM 06 Cold mail at

Platform beklemek yerine doğrudan gidiyorsun. Amaç satmak değil, on beş dakikalık bir görüşme almak.

1. Hedef listeni çıkar: sitesi eski, işi yerinde, bütçesi olan işletmeler.
2. Beş adımlı bir dizi kur. Tek mail atıp beklemek işe yaramıyor.
3. Her mailde tek bir şey iste: kısa bir görüşme.

İPUCU

İlk mailde sorunu göster, çözümü değil. Merak, cevap oranını en çok artıran şey.

TUZAĞ

Günde yüzlerce mail atma. Alan adın kara listeye giriyor ve toparlaması aylar sürüyor.

ADIM 07 Görüşmede kapat

Görüşme bir sunum değil, bir teşhis. Konuşmanın çoğunu o yapmalı.

1. İlk on dakika sadece sor: bugün bu işi nasıl yapıyorsun, nerede tıkanıyorsun.
2. Basit bir demo göster. Slayt değil, çalışan bir şey.
3. Fiyatı söyle ve sus. Açıklamaya başlarsan pazarlık sen başlatmış olursun.

İPUCU

Görüşmeden sonra aynı gün kısa bir özet maili at. Kapanma oranını en çok bu yükseltiyor.

TUZAĞ

Ücretsiz danışmanlığa dönüşen görüşmeye dikkat. Çözümü orada baştan sona anlatma.

ADIM 08 Web sitesi yap

İlk hizmet olarak en iyisi, çünkü sonucu müşteri de görüyor. Saatler içinde bitiyor.

1. Müşterinin metinlerini ve görsellerini topla, işin yarısı burada.
2. Claude Code'a yapıyı tarif et, kodu o yazsın.
3. Yayına alma tarafını **vercel.com** gibi ücretsiz bir yerde çöz.

İPUCU

Şablonunu bir kez kur, sonraki işlerde çoğalt. İkinci site birincinin yarısı kadar sürüyor.

TUZAĞ

Sınırsız revizyon sözü verme. Teklifte revizyon sayısını yaz.

ADIM 09 Otomasyon kur

Web sitesi bir kez satılıyor, otomasyon her ay fatura kesiyor. Asıl gelir burada.

1. Müşterinin tekrar eden bir işini seç: teklif hazırlama, takip maili, rapor.
2. Araçlarını bağla ve akışı kur. Kendi sunucunda çalıştıırırsan maliyet düşüyor.
3. Aylık bakım anlaşması yap. Kurulum ayrı, sürdürme ayrı fiyatlanıyor.

İPUCU

İlk otomasyonu kendi işinde kur. Sattığın şeyi kullanıyor olman en güçlü referans.

TUZAĞ

Kritik bir sürecin tamamını otomatikleştirip tek başına bırakma. İzleme ve uyarı şart.

ADIM 10 Tam AI sistemi kur

Web uygulaması, agent, iç araç. En yüksek ticket burada ama en çok deneyim isteyen adım da bu.

1. Üç dört iş teslim etmeden buraya geçme.
2. Kapsamı yazılı tut. Bu tip işlerde iş büyümesi en büyük risk.
3. Teslimatı parçalara böl, her parçada ödeme al.

İPUCU

Kendi kullandığın bir iç aracı ürünleştire. Satarken anlatacak gerçek hikayen olur.

TUZAĞ

Sabit fiyata sınırsız kapsam kabul etme. Bu işlerde batan freelance'ların çoğu buradan batıyor.

ADIM 11 Fiyatını kur

Saatini değil, sonucu fiyatlıyorsun. Müşteri saatini satın almıyor, sorununun çözülmesini alıyor.

1. Fiyatı işin müşteriye kazandıracağı şeye göre kur.
2. Her üç işte bir fiyatını yükselt.
3. Üç seçenek sun: temel, önerilen, geniş. Çoğu kişi ortadakini seçiyor.

İPUCU

Fiyatı yazarken önce kapsamı yaz. Rakam tek başına gördüğünde her zaman pahalı görünüyor.

TUZAĞ

Ucuz fiyat güven vermiyor, tam tersi oluyor. En zor müşteriler en ucuza çalıştıklarından çıkıyor.

KULLANIM

Daha Hızlı İlerlemek için

İPUCU

İlk hedefin para değil, teslim edilmiş bir iş. Bir tane bitmiş iş, on tane yarım projeden daha çok müşteri getiriyor.

İPUCU

Her işten sonra iki şey topla: bir ekran görüntüsü ve bir cümlelik müşteri yorumu. Portfolyon böyle birikiyor.

İPUCU

Yaptığın her şeyi paylaş. Bu işte en ucuz pazarlama, çalışırken yayınlamak.

İPUCU

Haftada bir gün kendi sistemine ayır. Skill'lerini ve şablonlarını iyileştirmezsen her iş ilk işin kadar uzun sürüyor.

UYARI

Beklentini Doğru Kur

DÜRÜST NOT

Bu rehber gelir garantisi vermiyor. Adımlar süreci kısaltıyor, sonucu satış ve teslim performansın belirliyor.

DÜRÜST NOT

Rehberdeki fiyat aralıkları uluslararası serbest çalışma piyasasına göre. Türkiye'de yerel müşteriye çalışacaksan rakamlar farklı, kendi pazarına göre ayarla.

DÜRÜST NOT

Kod yazmıyorsun ama kod çalışıyor. Bir şey bozulduğunda sorumlusu sensin, "yapay zeka yaptı" diyemezsin. Teslim ettiğin her şeyi bir kez kendin dene.

DÜRÜST NOT

Müşteri verisiyle çalışırken dikkatli ol. Şifreleri paylaşma, erişimleri iş bitince kapat, kişisel veriyi bulut araçlarına taşımadan önce izin al.

@mirzabuilds • tek kişilik şirket • yoruma CLAUDE yaz