

AI

AI DANIşMAN

ÜCRETSİZ SÜRÜM

Küçük İşletmeler için Yapay Zekâ

OECD verisiyle nerede durduğunu gör, haftada bir süreç kuralıyla çevresel kullanımdan çekirdek kullanıma geç. Araç seçimi, veri hazırlığı, denetim ve gerçek maliyet.

AI Danışman – Ücretsiz Eğitim Serisi

Bu belgeyi dilediğin gibi paylaşabilirsin. Satılamaz, değiştirilemez.

Eylül 2026 · aidanisman.pages.dev · t.me/aidanisman

İÇİNDEKİLER

- 01 Rakamlar ne diyor
- 02 Teşhis: küçük işletmede zaman nerede kaybolur
- 03 Haftada bir iş kuralı
- 04 Aday süreçlerin haritası
- 05 Müşteriye dokunan iş, dokunmayan iş
- 06 Araç seçimi: küçük işletmenin gerçek soruları
- 07 Veri hazırlığı — atlanan ön koşul
- 08 İşletme bağlam kartı
- 09 Müşteriye giden çıktının denetimi
- 10 Gerçek maliyet: ne kadar para, ne kadar zaman
- 11 Çevresel kullanımdan çekirdek kullanıma
- 12 Ekibe devretmek
- 13 İlk otuz gün
- 14 Sektöre göre ilk üç iş
- 15 Beş tipik hata ve neye mal oluyor

01 Rakamlar ne diyor

Küçük işletmelerde yapay zekâ tartışması genelde iki uçta yapılıyor: ya "her şeyi değiştirecek" ya da "bize göre değil". İkisi de veriye dayanmıyor. Dayanan bir kaynak var: OECD'nin Aralık 2025 tarihli KOBİ raporu.

Kesim	Yapay zekâ kullanan oran
250+ çalışanlı firmalar	%40
50–249 çalışanlı firmalar	%20,4
10–49 çalışanlı firmalar	%11,9

Yani büyük firmalar küçüklerin **üç katından fazla** oranda kullanıyor. Tüm firmalarda oran 2020'de %5,6 iken 2024'te %14'e çıkmış — ama karşılaştırma noktası düşündürücü: bulut bilişim aynı dönemde %50'yi aşmış durumda. Yapay zekâ, olgun dijital teknolojilerin epey gerisinde.

Sektör farkı, ortalamadan daha anlamlı

Sektör	Kullanım
Bilgi ve iletişim teknolojileri	~%45
Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	%25 üzeri
Ulaştırma ve depolama	%9,2
Konaklama ve yiyecek hizmetleri	%7,8
İnşaat	%7,2

Bu tablo iki şey söylüyor. Birincisi: sektörün geride olması senin geride kalman demek değil — **tersine, fark yaratma alanı daha geniş**. İkincisi: sektörün ileride olması avantaj değil, artık asgari şart.

Raporun en çarpıcı bulgusu

%29

Üretken yapay zekâ **kullanan** KOBİ'lerin yalnızca **%29'u onu çekirdek faaliyetlerinde kullandığını** bildiriyor.

Yani kullananların üçte ikisi aracı yalnız *çevresel* işlerde tutuyor: sosyal medya metni, e-posta taslağı, blog yazısı. İşletmenin asıl işine — teklif hazırlama, müşteri takibi, operasyon, fiyatlama — dokunmuyor.

Bu rehberin tamamı o %29'a girmekle ilgili. Çevresel kullanım kötü değil, ama işletmeyi değiştiren şey değil. **Değişim, çekirdek bir sürecin şeklinin değişmesiyle oluyor.**

Engel istek değil, bilgi

Aynı rapor bir yanılgıyı da düzeltiyor: KOBİ'lerin **%86'sı** şirket içinde üretken yapay zekâyı nötr ya da olumlu bakıyor. Yani sorun isteksizlik değil.

Rapor dört engel sayıyor: **bağlantı, veri ve hesaplama girdileri, beceri ve finansman**. Bunlardan KOBİ'lerin tutarlı olarak ilk sıraya koyduğu **beceri eksikliği** — yani "nasıl yapılacağını bilmemek".

Çıkarım: Bu iyi haber. İsteksizlik zor bir problem; bilgisizlik çözülebilir bir problem. Ve çözümü bir bütçe kalemi değil, *bir yöntem*.

Nerede duruyorsun: dört kategori

OECD raporu KOBİ'leri dört olgunluk kategorisine ayırıyor. Kendini bulmak, bir sonraki adımı görmenin en hızlı yolu:

Kategori	Davranış	Sonraki adım
Acemi AI Novice	Mevcut araçlara gömülü yapay zekâyı ya da hazır sohbet aracını kullanıyor. Tek kişi, tek iş, birbirine bağlanmamış.	Tek bir süreci baştan sona kur
Kâşif AI Explorer	Kendine özel çözümler denemeye başlamış	Denemeleri yazılı tarife çevir
İyileştirici AI Optimiser	Birden çok aracı birden çok işlevde kullanıyor	Ekibe devret, tek kişiye bağlı kalma
Öncü AI Champion	Yapay zekâ operasyonun ve stratejinin içinde	Ölç ve savun; sistemi kalıcı kıl

Okuyanların çoğu **acemi** kategorisinde ve bu bir eksiklik değil, bir başlangıç noktası. Bu rehber, acemiden iyileştiriciye giden yolu anlatıyor.

02 Teşhis: küçük işletmede zaman nerede kaybolur

Küçük işletme sahibinin yapay zekâyla ilgili sorunu araç bilmemek değil. **Zaman ayıramamak**. Kırk saatlik bir eğitim önerildiğinde hiç başlamıyor; başlarsa da üçüncü haftada bırakıyor.

Bu yüzden bu rehber tek bir varsayım üzerine kurulu: *haftada iki saatin var, fazlası yok*.

İki ayrı zaman kaybı

Kurumsal şirketten farklı olarak küçük işletmede iki farklı zaman kaybı iç içe geçer ve karıştırılırsa yanlış yere yatırım yapılır.

	Patronun zamanı	Ekibin zamanı
Ne yiyor	Karar gerektirmeyen ama sadece senin bildiğin işler	Tekrar eden, tarifi olmayan işler
Belirtisi	"Bunu ben yapayım daha hızlı"	Aynı soru sana üçüncü kez soruluyor
Çözümü	İşi sisteme bağlamak	Tarifi yazmak — sistem ikincil

EN SIK YAPILAN HATA

Patron kendi işini otomatikleştirmeye başlıyor. Oysa küçük işletmede en büyük kayıp genelde **ekibin aynı soruyu tekrar sorması**. Yapay zekâ o soruya cevap veremez — çünkü cevap hiçbir yerde yazılı değil. Önce yazılı hâle gelmesi gerekiyor.

03 Haftada bir iş kuralı

Kural basit: **her hafta yalnız bir süreci ele al**. O süreci çalışır hâle getirmeden bir sonrakine geçme.

Bu kural sıkıcı görünüyor ama küçük işletmede tek işleyen yaklaşım bu. Sebebi şu: üç süreci aynı anda başlatan işletmelerin üçü de yarım kalıyor, çünkü ilk aksaklıkta hepsi aynı anda dikkat istiyor.

Bir haftanın anatomisi

Gün	İş	Süre
Pazartesi	Süreci seç ve olduğu gibi yaz — şu an nasıl yapılıyor	20 dk
Salı	Bir kez yapay zekâyla yap. Sonucu yargıla.	30 dk
Çarşamba	Öğrendiğine göre tarifi düzelt	20 dk
Perşembe	Ekipten biri aynı tarifile yapsın. İzle, not al.	20 dk
Cuma	Tarifi son hâline getir ve bir yere kaydet	15 dk

Toplam: haftada yaklaşık iki saat. Altı ayda yirmi altı süreç — ama gerçekçi olalım, on iki bile işletmeyi değiştirir.

Çıkarım: Hız, aynı anda çok iş yapmaktan değil, bitirilen iş sayısından gelir. Yarım kalan on süreç sıfır değer üretir; tamamlanan bir süreç her hafta değer üretir.

04 Aday süreçlerin haritası

Küçük işletmelerde tekrar eden süreçler büyük ölçüde aynıdır. Aşağıdaki harita başlangıç noktası — kendi işine göre ekle çıkar.

Alan	Tekrar eden süreç	Tipik sıklık
Satış	Teklif hazırlama	Haftada 3–10
	Fiyat itirazına cevap	Haftada 2–5
	Takip mesajı	Haftada 5–15
Müşteri	Sık sorulan sorulara cevap	Günde 3–10
	Şikâyet yanıtı	Haftada 1–3
	Sipariş/işlem bilgilendirmesi	Günlük
Pazarlama	Sosyal medya metni	Haftada 3–7
	Ürün/hizmet açıklaması	Aylık
Operasyon	Tedarikçi yazışması	Haftada 2–5
	Toplantı ve görüşme notu	Haftada 2–5
	Haftalık/aylık rapor	Haftalık
İnsan	İş ilanı ve aday değerlendirme	Dönemsel
	Çalışan yönergesi yazma	Dönemsel

Bu tablodan seçim yaparken sıklığa bak, can sıkıcılığa değil. Günde on kez yapılan "sık sorulan sorulara cevap", ayda bir yapılan rapordan çok daha pahalıdır.

05 Müşteriye dokunan iş, dokunmayan iş

Bu ayrım küçük işletme için hayati. Kurumsal şirketin hata yaptığında araya girecek bir iletişim birimi var. Senin yok.

	Müşteriye dokunmayan	Müşteriye dokunan
Örnek	İç rapor, toplantı özeti, taslak fikir	Teklif, şikâyet yanıtı, sosyal medya
Hata maliyeti	Zaman kaybı	İtibar kaybı, müşteri kaybı
Denetim	Gözden geçir	Satır satır oku, gönderen sensin
Nereden başla	Buradan	Sistem oturduktan sonra

SIRALAMA KURALI

İlk dört haftayı **müşteriye dokunmayan** işlerle geçir. Sebebi güven değil, öğrenme: iç işlerde yaptığın hata sana ders olur, müşteriye giden işte yaptığın hata müşteriye mal olur. Denetim alışkanlığın oturduktan sonra dışa aç.

06 Araç seçimi: küçük işletmenin gerçek soruları

Araç karşılaştırma tablolarının çoğu KOBİ'ye göre yazılmamış. Senin cevaplaman gereken sorular farklı ve daha az:

Soru	Neden önemli	Cevabı nasıl bulursun
Ekipteki herkes kullanabilecek mi	Tek kişiye bağlı sistem, o kişi izne çıkınca duruyor	En az teknik kişiye 15 dakika denet
Kurumsal hesap var mı	Müşteri verisi giriyorsa sözleşme gerekiyor	Fiyat sayfasında "business/team" planı
Kalıcı talimat tutabiliyor mu	Her seferinde bağlamı yazmak, kullanımı öldürüyor	"Özel asistan", "proje", "sistem talimatı" özelliği
Dosya yükleyebiliyor mu	Teklif, sözleşme, fatura ile çalışacaksan şart	Deneme hesabında bir PDF yükle
Aylık maliyeti öngörülebilir mi	Kullanım başına ücretlendirme küçük işletmede sürpriz üretiyor	Sabit aylık ücret tercih et
Türkçe çıktısı iyi mi	Düzeltilme payını doğrudan belirliyor	Kendi gerçek metninle test et, örnek metninle değil

İKİ ARAÇTAN FAZLASINI AYNI ANDA KURMA

Küçük işletmede en sık görülen hata, her iş için ayrı araç almak. Sonuç: hiçbiri yerleşmiyor, abonelikler birikiyor, ekip hangisini kullanacağını bilmiyor. **Bir genel amaçlı araçla başla, altı ay kal.** İkinci aracı ancak birincinin yapamadığı somut bir iş çıkınca al.

Türkçe testi — beş dakikada

Aracı seçmeden önce kendi işinden alınmış gerçek bir metinle şu üçünü dene:

1. **Kendi müşteri yazışmandan** bir tanesini ver, aynı tonda bir yanıt yazdır. Ton tutuyor mu, yoksa "resmî çeviri" gibi mi duruyor?
2. **Sektör terimlerini** doğru kullanıyor mu? Yanlış terim, düzeltme payını en çok artıran şey.
3. **Kısa yazabiliyor mu?** "En fazla 60 kelime" dediğinde uyuyor mu, yoksa uzatıyor mu?

Üçünde de zorlanıyorsa araç değil, *talimat* sorunu olabilir — bağlam kartını kurup tekrar dene. İkinci denemede de tutmuyorsa aracı değiştir.

07 Veri hazırlığı — atlanan ön koşul

OECD raporunun saydığı dört engelden biri "veri ve hesaplama girdileri". Kulağa büyük şirket meselesi gibi geliyor ama küçük işletmedeki karşılığı çok somut: **bilgi kimsenin ulaşamadığı yerlerde duruyor.**

Bilgi	Tipik yer	Sorun
Fiyat listesi	Bir kişinin kafasında ya da eski bir Excel'de	Modele veremezsin, ekip de bilmiyor
Sık sorulan sorular	WhatsApp yazışmalarında dağınık	Her seferinde yeniden yazılıyor
Teklif metinleri	Herkesin kendi klasöründe	Tutarsız teklifler
Süreç tarifi	Yazılı değil	Devredilemiyor

Çıkarım: Yapay zekâ, dağınık bilgiyi toparlamıyor — *toparlanmış bilgiden yararlanıyor*. Bu yüzden ilk haftanın gerçek işi araç kurmak değil, **bir tek sayfayı yazmak**: ne satıyorsun, kime, hangi fiyata, hangi sözlerle. Bölüm 5'teki bağlam kartı tam olarak bu.

İyi haber: bu iş bir kez yapılıyor ve yapay zekâdan bağımsız olarak da işletmeye yarıyor. Yeni gelen çalışanın oryantasyonu, fiyat tutarsızlığı, teklif kalitesi — üçü de aynı tek sayfayla düzeliyor.

08 İşletme bağlam kartı

Bireysel kullanımda kişisel bir bağlam kartı yeterli. İşletmede kart **ortak** olmalı — çünkü aynı kartı ekipteki herkes kullanacak ve çıktıların tutarlı olması gerekiyor.

İŞLETME BAĞLAM KARTI – KENDİNE GÖRE DOLDUR

İŞLETME

- Ne yapıyoruz: ...
- Kime satıyoruz: ...
- Rakiplerden farkımız: ...
- Fiyat aralığımız: ...

MÜŞTERİ

- Tipik müşteri kim: ...
- En sık itirazı: ...
- Bizden ne bekliyor: ...

ÜSLUP

- Müşteriye "siz" diye hitap ederiz
- Abartılı vaat kullanmayız
- Şu kelimeleri kullanmayız: ...
- Metinlerimiz kısa olur, madde işareti severiz

SINIRLAR

- Fiyat/indirim taahhüdü verme, "görüşelim" de
- Teslim süresi taahhüdü verme
- Rakip ismi geçirme
- Emin olmadığın bir şeyi yazma, "bilmiyorum" de

Bu kartı bir kez yaz, ekipteki herkese ver. Tek başına bile çıktı kalitesini görünür biçimde yükseltir — çünkü modele işini anlatmış olursun.

09 Müşteriye giden çıktının denetimi

Müşteriye giden her metin için beş kontrol. Bir dakika sürer ve işletmeyi korur.

#	Kontrol	Neden
1	Fiyat, süre, kapasite taahhüdü var mı?	Model bunları uydurur; sen tutmak zorunda kalırsın
2	Sayı, tarih, isim doğru mu?	Yanlış sayı, yanlış fatura demek
3	Biz bunu söyler miyiz?	Genel geçer metin markanı taşımaz
4	Müşterinin kişisel verisi metinde kalmış mı?	KVKK — anonimleştir
5	Yanlışsa ne olur?	Zarar büyükse ikinci göz iste

TAAHHÜT TUZAĞI

En sık ve en pahalı hata bu. Model, satış metni yazarken doğal olarak ikna edici olmaya çalışır ve "2 gün içinde teslim", "%100 memnuniyet", "en uygun fiyat" gibi ifadeler üretir. Bunlar hukuken taahhüttür. Bağlam kartına yasak listesi koymanın asıl sebebi budur.

10 Gerçek maliyet: ne kadar para, ne kadar zaman

Hiçbir eğitim bunu düz konuşmuyor. Küçük işletme için en somut soru bu, o yüzden burada cevaplıyoruz.

Araç maliyeti

Katman	Ne verir	Kime yeter
Ücretsiz sürümler	Günlük kullanım sınırı olan tam model erişimi	Tek kişi, günde 10-20 iş. İlk ay burada kal.
Kişi başı ücretli abonelik	Sınırsız yakın kullanım, dosya yükleme, daha güçlü model	Günde 20+ iş yapan kişi
Ekip/kurumsal plan	Ortak alan, yönetim paneli, veri kullanılmama garantisi	5+ kişilik ekip veya hassas veri

KAÇ KİŞİYE ABONELİK ALINMALI

Hepsine değil. Süreci *kuran* kişiye ücretli abonelik yeterlidir; tarifi *uygulayan* kişiler genelde ücretsiz sürümle idare eder. Önce bir kişiyle başla, sınıra dayandığında genişlet. Ters sırada yapılan yatırım çoğu zaman geri dönmüyor — çünkü lisans alınıyor, kimse kullanmıyor.

Gizli maliyet: denetim süresi

Asıl maliyet abonelik değil, **denetim**. Yapay zekâ bir metni iki dakikada üretiyorsa ama sen altı dakika kontrol ediyorsan, sürecin maliyeti sekiz dakikadır.

Bu sayıyı görmezden gelmek üçüncü ayda sistemi bıraktırır — çünkü kazanç hissedilmez. Ölçüm yaparken denetim süresini *mutlaka* ekle.

Süreç türü	Denetim yükü	Net kazanç
İç özet, taslak	Düşük — göz gezdirmek yeter	Yüksek
Müşteriye giden metin	Orta — satır satır okunur	Orta
Sayı, fiyat, teknik bilgi içeren iş	Yüksek — her rakam doğrulanır	Düşük veya negatif

Çıkarım: Denetimi ucuz olan işlerden başla. Denetimi pahalı olan işte yapay zekâ zaman kazandırmaz — sadece işin şeklini değiştirir.

Ne kadar zaman

Gerçekçi rakamlar, tek bir süreç için:

- **İlk kurulum:** 1,5–2 saat (haftaya yayılmış)
- **İlk ayda düzeltme:** Haftada 15–20 dakika
- **Sonrasında:** Neredeyse sıfır — tarif çalışıyorsa dokunulmaz

Yani bir süreç, kurulduktan sonra kendini ilk ay içinde ödüyor *eğer* haftada üç kereden fazla tekrarlanıyorsa. Bölüm 2'deki sıklık kuralının sayısal karşılığı budur.

11 Çevresel kullanımdan çekirdek kullanıma

Bölüm 0'daki %29 rakamı buranın konusu. Kullananların üçte ikisi çevrede kalıyor; bu bölüm çekirdeğe nasıl geçileceğini anlatıyor.

Fark nedir

Çevresel kullanım	Çekirdek kullanım
Sosyal medya metni yazdırmak	Gelen taleplerin sınıflandırılıp yönlendirilmesi
Blog yazısı üretmek	Teklif hazırlama süresinin yarıya inmesi
E-posta taslağı	Müşteri sorularına standart, doğru ve hızlı yanıt
Görsel üretmek	Faturaların ve belgelerin veriye dönüştürülmesi
Fikir listesi almak	Haftalık raporun ilk taslağının otomatik gelmesi

Sol sütun kötü değil — ama sol sütun durduğunda işletmede hiçbir şey durmuyor. Sağ sütun durduğunda bir şey duruyor. Ayrım bu.

Geçişin üç işareti

- İş, sen olmasan da yürüyor.** Çevresel kullanım kişiye bağlı; çekirdek kullanım sürece bağlı.
- Yazılı bir tarifi var.** "Şunu şöyle yaptırıyorum" cümlesi bir tarif değil. Tarif, başkasının okuyup aynı sonucu alabildiği metin.
- Ölçülüyor.** Önce kaç dakika sürüyordu, şimdi kaç dakika sürüyor. Sayı yoksa geçiş olmamış demektir.

ÇEKİRDEĞE GEÇERKEN ARTAN RİSK

Çevresel kullanımda hatanın maliyeti düşük — kötü bir sosyal medya metni siliniyor. Çekirdekte hata müşteriye ulaşıyor: yanlış fiyat, yanlış tarih, yanlış taahhüt. Bu yüzden çekirdeğe geçiş **denetim adımı olmadan yapılmaz**. Bölüm 6 bunun için var ve atlanamaz.

Hangi çekirdek süreçle başlanır

Üç ölçüt: **sık tekrarlanan, müşteriye doğrudan dokunmayan, ve çıktısı doğrulanabilen**. Bu üçünü karşılayan tipik ilk adaylar:

- Gelen taleplerin sınıflandırılması ve önceliklendirilmesi
- Teklif taslağının hazırlanması (fiyat boş bırakılarak)
- Görüşme notlarından takip maddesi çıkarılması
- Sık sorulan sorulara standart yanıt taslakları
- Tekrarlayan raporun ilk taslağı

Dikkat: hepsinde çıktı **bir insanın önünden geçiyor**. Çekirdek kullanım, otomatik gönderim demek değil — hazırlığı otomatikleşmesi demek.

12 Ekibe devretmek

Kendin öğrenmek işin yarısı. Küçük işletmede asıl kazanç, **ekibin aynı işi aynı kalitede yapabilmesi** — çünkü senin zamanın ölçeklenmiyor.

Üç adım

1. Tarifi yaz, aracı öğretme

Ekibe "ChatGPT kullanmayı öğren" deme. Onun yerine belirli bir iş için hazır tarifi ver: bağlam kartı + prompt + ne zaman durup sana soracağı. Araç öğrenmek uzun sürer, tarifi kullanmak beş dakika.

2. Durma noktalarını belirle

Her tarifte açıkça yazılmalı: hangi durumda çalışan durup sana soracak. Örneğin "fiyat sorusu geldiğinde gönderme, bana ilet" gibi.

3. İlk hafta çıktıları sen onayla

İlk beş çıktıyı görmeden gönderilmesin. Bu, güvensizlik değil kalibrasyon — hem çalışan neyin kabul edildiğini öğrenir hem sen tarifi eksikliğini görürsün.

Çıkarım: Ekibe araç değil *tarif* devredilir. Araç bilgisi eskir; iyi yazılmış bir tarif, araç değişse bile çalışır.

13 İlk otuz gün

Hafta	Süreç	Neden bu sırayla
1	Toplantı ve görüşme notu özetleme	Müşteriye dokunmuyor, sonucu hemen görülüyor, riski sıfır
2	Sık sorulan sorulara hazır cevap seti	En sık tekrar eden iş; ekibin de en çok sana sorduğu şey
3	Teklif taslağı	Müşteriye dokunuyor ama sen gönderiyorsun — denetim sende
4	Sosyal medya metinleri	Dışa açık; artık denetim alışkanlığın oturmuş olmalı

Otuz günün sonunda dört süreç yazılı, tarifli ve ekip tarafından uygulanabilir hâlde olur. Bu, çoğu küçük işletmenin bir yılda ulaşamadığı yer — çünkü çoğu aynı anda her şeyi denemeye kalkar.

Ne ölçülecek

"İşe yaradı mı" sorusunun cevabı hissiyat olamaz. Üç sayı yeterli:

- Süre:** Süreç önce kaç dakikaydı, şimdi kaç dakika — *denetim süresi dahil*

- **Sıklık:** Haftada kaç kez yapılıyor
- **Devredilebilirlik:** Sen olmadan yapılabilir mi (evet/hayır)

Üçüncüsü en değerlisi. Süreyi yarıya indirmek güzel; işi sensiz yapılabilir hâle getirmek işletmeyi değiştirir.

14 Sektöre göre ilk üç iş

Aşağıdaki liste "her sektöre uyar" değil — **her sektörde ilk denenecek üç iş**. Üçü de çevresel değil çekirdek, üçü de doğrulanabilir.

Sektör	İlk üç iş
Perakende / e-ticaret	Ürün açıklaması standardı · gelen soruların sınıflandırılması · iade ve kargo yazışması şablonları
Hizmet / ajans	Teklif taslağı (fiyat boş) · görüşme notundan takip maddesi · haftalık müşteri raporu ilk taslağı
İmalat	Teklif ve şartname karşılaştırma · gelen sipariş belgelerinden veri çıkarma · iş güvenliği ve süreç talimatlarının sadeleştirilmesi
Lojistik	Belge ve irsaliyelerden veri çıkarma · müşteri bilgilendirme metinleri · olay sonrası özet raporları
İnşaat / taahhüt	İhale şartnamesi özeti ve soru listesi · hakediş yazışmaları · saha raporlarının derlenmesi
Sağlık / klinik	Yalnız kişisel veri içermeyen işler: hasta bilgilendirme metinleri, randevu yazışması şablonları, iç süreç tarifleri
Eğitim / kurs	Ders planı taslağı · veli bilgilendirme metinleri · sık sorulan sorular
Restoran / konaklama	Menü ve tanıtım metinleri · yorum yanıtları (onaylı) · tedarik ve sipariş yazışmaları

SAĞLIK SATIRINDAKİ VURGU TESADÜF DEĞİL

Sağlık verisi, kişisel verilerin korunması mevzuatında **özel nitelikli** kategoride. Hasta adı, tanısı, tetkiki veya iletişim bilgisi içeren hiçbir metin bu araçlara girmez. Aynı hassasiyet muhasebe, hukuk ve insan kaynaklarında da geçerli.

15 Beş tipik hata ve neye mal oluyor

Bunlar teorik değil — küçük işletmelerde tekrar tekrar görülen ve her seferinde aynı sonucu veren hatalar.

Hata	Nasıl görünür	Maliyeti	Panzehir
Herkese abonelik	Ekibin tamamına lisans alınır, kullanım birkaç kişide kalır	Aylık sabit gider, sıfır getiri	Önce süreci kuranlara ver, sınıra dayandıkça genişlet
Araç avcılığı	Her ay yeni araç denenir, hiçbiri yerleşmez	Kaybedilen zaman + ekipte güvensizlik	Bir araçla altı ay kal
Denetimsiz gönderim	Çıktı doğrudan müşteriye gider	Yanlış fiyat, yanlış taahhüt, itibar	Dışarı giden her şeye insan onayı
Tek kişiye bağlılık	Sistemi bir kişi kurar, tarif yazılı değildir	O kişi ayrılınca sistem ölür	Tarifi yaz, ikinci kişiye kurdur
Ölçmemek	"İşe yarıyor galiba"	İlk zorlukta vazgeçilir, savunulamaz	Önce/sonra süresini iki hafta yaz

EN PAHALISI HANGİSİ

Görünürde en pahalı olan "herkese abonelik" — ama gerçekte en pahalısı **tek kişiye bağlılık**. Diğer hatalar para veya zaman kaybettiriyor; bu, kurulmuş çalışan bir sistemi tamamen kaybettiriyor ve genelde en kötü zamanda oluyor.

Vazgeçme eğrisi

Küçük işletmelerde tipik seyir şu: ilk hafta heyecan, ikinci hafta ilk hayal kırıklığı, üçüncü hafta seyrek kullanım, ikinci ay unutulma. Bu eğriyi kıran tek şey **üçüncü haftada elde tutulan bir sayı**. "Teklif hazırlama 40 dakikadan 18 dakikaya indi" cümlesi, hayal kırıklığından güçlüdür.

Bu yüzden ölçüm, rehberin süsü değil — devam etmenin mekanizması.

Buradan sonrası

Bu rehber haftada bir iş yöntemini ve ilk dört süreci veriyor. Süreç envanteri, risk puanlaması, yirmiden fazla hazır işletme şablonu, ekip eğitim planı ve iç kullanım politikası şablonu 'nda.

Yeni şablonları ve gerçek işletme örneklerini Telegram kanalında paylaşıyorum.

t.me/aidanisman · aidanisman.pages.dev

Bu belgedeki bilgiler eğitim amaçlıdır; hukuki, mali veya tıbbi tavsiye niteliği taşımaz. Kişisel veri işleme konusunda 6698 sayılı KVKK yükümlülükleri işletmenizde geçerlidir; bir araç kullanmak bu sorumluluğu ortadan kaldırmaz.