

## Kendini Markalaştır ve 28 Günde İlk Parayı Kazan

21 Eylöl 2024 gölünü bir YouTube kanalı açtım.

Sadece 28 gölün sonra, 18 Ekim 2024 gölünü internetten ilk paramı kazandım.

Üstelik ilk paramı kazandığımda henüz 1000 takipçim bile yoktu.

řu an bu markayı kurmamın üzerinden tam 5 ay geçti ve 100.000₺'den fazla para kazandım ve hâla da kazanmaya devam ediyorum.

Bu videoda sana 6 adımlık bir rehber sunacağım ve bu rehberin sonunda sadece bir ay içerisinde nasıl marka olup para kazanacağını öğrenmiş olacaksın.

Yol haritamız 6 adımdan oluşuyor:

- 1) Niş
- 2) Ürün
- 3) Platform
- 4) İçerik
- 5) Analiz
- 6) Görünürlük

Birinci adımımız, yani niş ile başlayalım:

### Adım #1 | Niş Belirlemek

İnternetten para kazanmayla ilgileniyorsan “niş” kelimesini yüzlerce kez duymuş olmalısın.

“Niş”, insanların seni hangi konu ile tanıdığıdır.

Çok iyi bir video editör, Minecraft oyuncusu veya hukuk tavsiyeleri veren birisi olabilirsiniz.

Başarılı bir niş seçimi için řu üç soruyu kendine sor:

- 1) Hangi konularda içerik tüketmeyi seviyorsun?
- 2) Hangi konularda konuşmayı seviyorsun?
- 3) Hangi konularda mentörlük verebilir veya bir ürün geliştirebilirsin?

Bütün bu sorulara cevabın neyse, niş olarak onu seçmelisin.

İzlediğin videolarda bu nişin çok para kazandırması gerektiği, reklam gelirinin yüksek olması gerektiği, insanların ihtiyaçlarına yönelik olması gerektiği gibi cümleler duymuşsundur.

Bunların hepsi kısmen doğru olmakla birlikte asıl kritik olan şey senin bu içerik alanını sevip sevmediğindir.

Sırf para kazandırıyor diye bir niş seçersen insanlar senin bu alandaki yetersizliğini fark edecek ve seni takip etmeyeceklerdir.

O yüzden sahte olma, orijinal ol ve hangi konuyu konuşmayı ve hangi konudan içerik tüketmeyi seviyorsan o konuyu niş olarak belirle.

## **Adım #2 | Ürün Belirlemek**

“Daha başlamadan nasıl ürün belirleyeceğiz?” diyebilirsiniz.

Ancak bu adımımız yol haritamızın en önemli adımı diyebilirim.

YouTube reklam gelirlerinden para kazanamazsınız.

YouTube'dan veya herhangi bir sosyal medya platformundan asıl parayı bir ürün veya hizmet ile kazanırsınız.

Örneğin ben YouTube reklam gelirlerinden 1000₺ bile kazanmadım ancak ürün ve hizmetlerimden 100.000₺'den fazla kazandım. O yüzden, ürün çok önemli.

Ben daha kanalımı açmadan önce para karşılığında vereceğim hizmet modelini oluşturmuştum, sonra kanalımı açmıştım.

Bir ürün veya hizmet ile yola çıkmazsanız binlerce takipçiniz olduğunda hâla daha para kazanamıyor olabilirsiniz.

Ama bir ürün veya hizmetiniz varsa o zaman aynı benim gibi 1000 takipçiniz bile yokken para kazanabilirsiniz.

Ben ilk paramı 700 takipçi civarlarındayken kazandım.

Şu anda 10.000 abonem bile yok ama kanalımın gelirleri 10.000'lerce ₺'yi aşıyor.

Başarılı bir ürün veya hizmet oluşturmak için kendine şu soruları sor:

- Daha önce nasıl ürünlere veya hizmetlere para ödedin
- (elbette nişinle alakalı ürün & hizmetler, günlük hayattan değil)
- Kafanda satın almak istediğin ürün veya hizmetler var mı?

Bu sorulara vereceğin cevaplara göre sen de kendi kanal veya kanalların için ürün & hizmet fikri geliştirebilirsin.

Sana kolaylık olması için ben neredeyse her nişte çok iyi performans gösteren bazı ürün & hizmet fikirleri söyleyeceğim:

- 1) **Ucuz Sınıf:** Yol haritaları, rehber yazıları veya topluluk üyelikleri
- 1) **Orta Sınıf:** Video eğitimler ve e-Kitaplar
- 2) **Pahalı Sınıf:** Koçluk, Danışmanlık veya freelance hizmet sunmak

Şimdi çok önemli bir şeyden bahsedeceğim:

Eğer ürünlerinin başarılı olmasını ve insanların senden bir şeyler satın almaya daha sıcak bakmalarını istiyorsan ücretli ürünlerinle birlikte mutlaka ücretsiz versiyonları da olmalı.

İçerik üretmeye ilk başladığın zamanlarda çok iyi etkileşim alan birkaç içeriğini analiz et ve o içeriği daha büyük bir hale, mesela 3 - 4 sayfalık bir mini-rehbere nasıl dönüştürebileceğini düşün.

Sonrasında o mini-rehberi takipçilerinle paylaş, her videonda bu mini-rehbere referans yap.

İnsanlar ücretsiz rehberinden faydalandıkça senin kaliteni görecekler ve “Ücretsiz rehberinde bunlar var, demek ki ücretli ürünlerinde çok daha fazlası var” diye düşüneceklerdir.

Yine senin işini kolaylaştırıp birkaç ücretsiz ürün fikri söyleyeceğim:

- Mini rehberler
- Daha az avantaja sahip topluluk üyelikleri
- Kısa metrajlı video kurslar
- Kısa e-Kitaplar

Bu ücretsiz ürünleri paylaştıktan sonra boş durmamalısın.

Mutlaka şu söyleyeceğim şeyleri yapman gerekiyor:

- Takipçilerinden ve danışabileceğin insanlardan bu ürünler hakkında geri dönüşler al bu ürünün nereleri geliştirilebilir bunu öğren.
- Bu geri dönüşlere göre yavaş yavaş ücretli ürününü inşa etmeye başla
- Ücretli ürünlerin satışa çıktıkça ücretsiz ürünlerinde ücretli ürünlerine yönlendirmeler yapmaya başla
  - Mesela mini rehberinin sonunda, “Daha detaylı bir rehber için 100₺’ye e-Kitabımı alabilirsiniz” gibi bir cümle ekleyebilirsin.
  - Veya kısa metrajlı video kursunun sonuna asıl ücretli olan kursun için bir indirim kodu koyarsın ve o kısa metrajlı kursu izleyen kişi bu kod sadece kendisine verildiği için satın almaya daha meyilli olur. Bir de bu kişi zaten video kursunu izlediğine göre video materyalini seven birisi, yani bütün bu yaptıkların birbirlerini besleyen hareketler olacak.

Bu maddeyi bitirmeden önce başarılı bir ürün geliştirme stratejisi için sana ufak bir yol haritası vereceğim. Bu yol haritası her daim işe yarıyor:

- 1) Kısa bir yazı gönderisi paylaş.
  - a) Mesela 4 adımlık özet bir tweet olabilir.
- 2) Eğer bu gönderi beğenilirse bu kısa tweeti uzun bir threade veya makaleye çevir.
- 3) Eğer bu uzun yazı içeriği de beğenilirse bu sefer bu yazıdan bir kısa dikey format video üret
  - a) Shorts veya Reels gibi
- 4) Eğer bu kısa video da tutarsa bu konuyla ilgili uzun bir video çek
- 5) Uzun videon da tuttuysa bu konuyla alakalı ücretsiz bir ürün hazırlamaya başla
- 6) Ücretsiz ürünün beğenilirse bu sefer içeriği biraz daha zenginleştirip bunu bir ucuz veya orta sınıf bir ücretli ürüne dönüştür.
  - a) Kurs veya e-Kitap gibi.
- 7) Bu ürünün de rağbet görürse bu içeriğin daha da geliştirilmiş bir versiyonunu koçluk veya mentörlük gibi daha da pahalı bir hizmete dönüştür.

Örüntüyü yakalayabildiniz mi?

Küçük küçük başlıyoruz ve insanların ilgisini test ediyoruz.

Her basamakta kitlemizi yokluyoruz ve eğer ilgilendiklerini görürsek o zaman içeriği biraz daha zenginleştirip bir basamak yukarıdan bir içerik üretiyoruz.

Eğer böyle yapmak yerine direkt olarak 6. veya 7. adımlardan başlarsan, hizmetini kimse satın almayabilir veya satın alınsa bile hizmetinin neresinin beğenildiğini veya neresinin geliştirilebileceğini iyi analiz edemezsin.

Bu yüzden videoyu geri sar ve söylediğim 7 adımlık ürün stratejisini kaydet.

### **Adım #3 | Platform Seçmek**

Platform seçimininiki temel maddeye göre yapılması gerekiyor:

- ne tür bir içerik üretmek istiyorsunuz?
- ve kimlere hitap ediyorsunuz?

Yazı yazmak istiyorsanız X, LinkedIn veya Medium gibi platformlar mantıklıdır.

Görsel üretecekseniz yine X ve Instagram iyi seçeneklerdir.

Video üretecekseniz YouTube, Instagram veya TikTok platformlarından birini veya hepsine birden girmeyi düşünebilirsiniz.

Platform konusunda iki şey çok önemli

- hepsinde ortalama olmaksızın bir tanesinde çok iyi olmak
- ve süreklilik

Benim kurduğum ilk marka olan “X Akademi”de sadece YouTube içeriği üretmişim çünkü hedef kitlem olan YKS öğrencilerinin gidip LinkedIn’den YKS tavsiyesi okumayacağını biliyordum.

Siz de hedef kitlenize göre bir tane platform seçin ve o platforma sadık kalın. İnsanlar sizi o platformda bilsinler.

Elbette şu an benim yaptığım gibi bütün platformlarda içerik üretebilirsiniz.

Ben bütün platformlarda aktifim ve kısa tweetler, orta ölçekli yazılar, kısa format videolar ve uzun format videolara kadar bütün içerik türlerini üretiyorum ancak bu işe yeni başlıyorsanız bu sizi fazlasıyla yoracak bir şey.

O yüzden bir tane platformla başlayın ve istikrarlı olun.

Bir iki ay sonra zaten kitleniz size, “Video çeksen izleriz aslında” mesajları vermeye başlayacaktır. O zaman gelince yatırımınızı yapar, video da çekmeye başlarsınız.

#### **Adım #4 | İçerik Üretimi**

Günlük hayatta nasıl görüldüğünüz, nasıl konuştuğunuz, nezaketiniz, kokunuz, temizliğiniz ve benzeri bütün özellikleriniz toplanır ve “imajınızı” oluşturur.

Sosyal medyada bu imajı oluşturan şey içeriklerinizdir.

İçerikleriniz clickbait, yalan dolan ve ezbere, tamamen kopyala yapıştır cümlelerle doluyorsa kötü bir imajınız olur ve belki sizin seviyenizdeki insanlara bir şeyler satmayı becerirsiniz ancak uzun vadede hiçbir yere gelemezsiniz.

Özellikle size asıl parayı kazandıracak kaliteli insanlar sizin içeriğinizden uzak duracaktır.

Ancak içeriklerinizin arkasında emek varsa, yalan katmadan tecrübelerinizi veya araştırmalarınızı aktarıyorsanız o zaman kaliteniz hissedilecektir ve verdiğiniz değer karşılığını parayla ödemek isteyen kaliteli bir kitleniz olacaktır.

Kaliteli içerik üretmenin 4 altın kuralı vardır:

1) Etkili yazmayı bilmek

- a) Kısacık bir tweetin de arkasında etkili bir yazar vardır, 100 saat uzunluğundaki bir eğitimin arkasında da. İçerik üretiminin ilk adımı yazmaktır ve eğer yazma yeteneğiniz güçlüyse işin %70 - 80'ini bitirmişsiniz demektir.

2) Analiz

- a) Size benzer içerikler üreten kişilerin içeriklerini detaylı analiz etmeniz gerekiyor. Ben bu kanalı açmadan önce YouTube'daki benzer içerik üreticilerinin yüzlerce videosunu izledim, notlar aldım. Kullandıkları cümlelere, sundukları vaatlere, başlıklarına ve küçük resimlerine kadar "işe yaramış olabilecek" her şeyi not ettim.
- b) Tabii ki bu analizin sonrasında bunu kendi içeriğinize yansıtmaya üşenirseniz veya "orijinal olayım" bahanesiyle aklınıza gelen veya sizin hoşunuza giden fikirleri yazarsanız vakit israf etmiş olursunuz. O yüzden araştırmalarınız sonrasında ortaya çıkan tabloya benzemeye çalışın.
- c) Uyarayım, size kopyala + yapıştır yapın demiyorum. Sadece tekerleği yeniden icat etmenize gerek olmadığını söylüyorum. Mükemmel fikirleri deneme yanılma bulmak yerine zaten işe yaramış fikirlerin üzerine yürümeniz sürecinizi hızlandırır.

3) Kitleye Göre Düşünmek

- a) İçerik üreticisi kafasıyla düşünürseniz içerikleriniz tutmayacaktır. Kitleye göre düşünüp kitleye göre hareket etmeniz gerekiyor.
- b) Mesela bir yazınızın ilk cümlesi çok uzun ve sıkıcıysa kitlenin %90'ını orada kaybedebilirsiniz. Asıl isteğiniz bu olmasa bile kısa ve etkili cümlelerle yazılarınıza başlamalısınız.
- c) Videolarınız için de aynı şekilde; küçük resimleriniz ve başlıklarınız üzerine birkaç saat düşünmüyor, araştırmalar yapmıyorsanız o videoya tıklanmadığı zaman şaşırmamalısınız.
- d) Çünkü siz sosyal medyada içerik üreterek eğlence içerikleriyle ve seksi paylaşımlarla rekabet ediyorsunuz. İnsanlara öyle bir şey sunmalısınız ki onlara bu ucuz dopamin kaynaklarından bile daha çekici gelsin.
- e) Örneğin ekrana gelen iki videodan hangisine tıklama ihtimaliniz daha fazla?
  - i) Soldaki videonun ne anlattığına dair bir fikriniz yok, sizi merak ettirecek bir şey de yok. Küçük resmi kalitesiz ve başlığı çok uzun. Sonuç: videoya tıklamadım.
  - ii) Ama sağdaki video öyle değil. Kaliteli bir küçük resmi var. Videonun amacını anlayabiliyorum ve 28 günde ilk paramı nasıl kazanacağımı merak etmemi sağlıyor çünkü bu beni çok mutlu edecek bir gelişme. Sonuç: videoya tıkladım.

#### 4) İşe Yarayanı Tekrarlamak

- a) Her içeriğinizde farklı ve orijinal bir şeyle gelmeye çalışmak size zarar verir. Hatta kazanacağınız parayı ve kitleyi bile azaltır.
- b) Başarıya ulaşmak için her seferinde farklı bir içerik üretmektense sevilen içerikleri tekrarlamanız gerekiyor.
- c) Düşünün;
  - i) İnsanlar sevdikleri şarkıları tekrar tekrar dinlerler
  - ii) Hep favori yemeklerini sipariş ederler
  - iii) Hep en sevdikleri oyunu oynarlar
  - iv) Hep en sevdikleri içerik üreticisini izlerler
- d) Siz de böyle yapıyorsunuz, ben de böyle yapıyorum.
- e) Nişiniz her ne olursa olsun o nişle ilgilenen insanlar sevip ilgilendikleri içeriği tekrar tekrar görmek istiyorlar.
- f) Analiz adımında da söylemiştim; tekerleği her seferinde yeniden icat etmenize gerek yok. İlk 5 - 10 içeriğinizi ürettikten sonra yüksek performans gösteren 1 - 2 tanesini seçin ve sürekli olarak benzerlerini üretmeye çalışın.
- g) Bunun işe yaradığını göstermek için bu videoda bahsettiğim YKS kanalımdan bir örnek göstereceğim:
  - i) “Öğreterek öğrenme” taktiğinden bahsettiğim bir video çekmiştim ve 20.000 izlendi.
  - ii) Beğenildiğini görünce o videonun neredeyse aynısını bir kere daha çektim ve bu sefer de 15.000 izlendi.
  - iii) Sonrasında aynısını iki hafta içinde iki kere daha paylaştım ve bu video da 50.000’in üzerinde izlendi ve hâlen daha en çok izlenen ve bana en çok abone getiren videom o videodur.
- h) Ve ilginç olan şey ne biliyor musunuz?
  - i) Aynı içeriği ürettiğiniz zaman takipçileriniz de bundan hoşlanıyorlar.
  - ii) Yani “Hep aynı içeriği üretiyorsun, takipten çıkıyorum.” demiyorlar. Tam tersine sevdikleri içeriği tekrar ürettiğiniz için size karşı bağlılıkları artıyor. Bir benzerini daha çekmenizi beklemeye başlıyorlar.
  - iii) İşin en iyi tarafı da şu:
    - (1) Bir içeriği veya bir fikri yeterince tekrarladığınız zaman artık izleyicileriniz benzer bir içerikten daha fazlasını, bir üst versiyonunu istemeye başlıyorlar.
    - (2) Siz benzer bir tweeti 4 - 5 defa attığınız zaman artık kitleniz bir nevi pişiyor ve artık bu konuyla ilgili daha uzun daha detaylı bir içerik yazmanızı istiyorlar.
    - (3) O uzun içeriği de yeterince tekrar ettiğiniz zaman artık paralı bir e-Kitap çıkarmanızı ve bütün bildiklerinizi detaylarına kadar anlatmanızı istiyorlar.

- (4) Yani hem tekrar ettiğiniz için iş ve fikir yükünüzü hafifletiyorsunuz hem de takipçilerinizi para vermek istiyor hale getiriyorsunuz.

## **Adım #5 | Analiz**

Kanalın için AR&GE düzenekleri oluşturmalsın.

Sürekli analizler yapıp bu analizlerin sonuçlarına uygun şekilde ilerlemelisin.

Ben sana başarıya ulaşman için hazır birkaç düzenek sunacağım:

### **İlk ve Yeni İçeriklerin İçin AR&GE Düzeneği**

- 1) Benzemek istediğin 3 - 5 tane kanal seç.
- 2) Bu kanalların ilk 20 - 30 videosuna bak ve hangi videoların normalden daha yüksek performans gösterdiğini araştır.
- 3) Bu videoların başlıkları ve içerikleriyle benzerlik yakalamaya odaklan.

### **Başarılı İçeriklerin İçin AR&GE Düzeneği**

- 1) Kendine bir normal belirle: 1000 izlenme veya 100 beğeni gibi.
- 2) Bu normalin üstüne çıkan içerikleri kaydet.
- 3) Belirli periyotlarla bu yüksek performanslı içerikleri tekrarla.
- 4) Bu tekrarı yaparken başlıkta, rakamlarda veya içeriğe dair küçük değişiklikler yaparak performanstaki değişikliklere bak.

### **Başarılı Ürün Oluşturma İçin AR&GE Düzeneği**

Ürün oluşturma adımında söylediğim 7 adımlık düzeneği hatırla ve yeni içeriklerini, ücretsiz veya ücretli ürünlerini bu düzeneğe göre oluştur.

- 1) Kısa bir yazı gönderisi paylaş ve performansını takip et.
- 2) Yüksek performans gösterirse bu kısa tweeti uzun bir threade veya makaleye çevir.
- 3) Eğer bu uzun yazı içeriği de beğenilirse bu sefer bu yazıdan bir kısa dikey format video üret
- 4) Eğer bu kısa video da tutarsa bu konuyla ilgili uzun bir video çek
- 5) Uzun videon da tuttuysa bu konuyla alakalı ücretsiz bir ürün hazırlamaya başla
- 6) Ücretsiz ürünün beğenilirse bu sefer içeriği biraz daha zenginleştirip bunu bir ucuz veya orta sınıf bir ücretli ürüne dönüştür.
- 7) Bu ürünün de rağbet görürse bu içeriğin daha da geliştirilmiş bir versiyonunu koçluk veya mentörlük gibi daha da pahalı bir hizmete dönüştür.

Bu düzeneklerin üstüne kendine göre düzenekler oluşturmalsın.

Başarısız olanları düzeltmeyi ve geliştirmeyi, başarılı olanları da tekrarlamayı öğren.



## Adım #6 | Görünürlük

Oturup algoritmanın sizi önce çıkarmasını beklemeyin.

Algoritmayı sizi öne çıkarmaya zorlayın.

Benzer içerik ürettiğiniz ve sizden daha fazla takipçisi olan insanlara ulaşmaya çalışın.

- Onların içeriklerine kaliteli, içi dolu yorumlar yazmaya çalışın.
  - Yani sadece, “Harika video” demek yerine “X konseptini uzun süredir araştırıyorum, gerçekten gördüğüm en iyi açıklamalardan biri buydu. Özellikle A maddesini çok beğendim çünkü B sorununa çözüm sunuyor.” gibi hem samimi hem de üzerine düşünülmüş yorumlar yapın.
- Bu insanların kitlesine karışmaya ve onlara görünmeye çalışın
  - o insana referans yapan içerikler üretin (prim kasma amacıyla değil)
  - o insanın takipçilerine mesaj gönderin
  - o insanın tweetleri retweetleyin
- Bu insanlara direkt ulaşmaya çalışın ve onlarla iş birliği yapın
  - Henüz takipçiniz yok diye bundan geri durursanız olmayan takipçilerinizle ortada kalırsınız.
  - Ben daha içerik üretmeye bile başlamadan sevdiğim içerik üreticilerine mesaj yazmaya, mailler atmaya başladım ve bazılarıyla şu an sık sık görüşüyoruz, birbirimizin sürecine katkıda bulunuyoruz.
  - Bu insanlarla tanıştığınızda hiç kibirli olmadıklarını, sizi samimi bir şekilde desteklemek istediklerini göreceksiniz.

Sadece sizden üstte olanlarla değil sizden daha az takipçisi olan, sizin gibi yeni başlayanlarla da bağlantılar kurmaya çalışın.

Bu içerikle ilgilenen kitleye ulaşabildiğiniz kadar ulaşın.

Takipleşin, mesajlaşın, paylaşımlarınızı değerlendirmelerini isteyin, ne üzerine çalıştığınızı onlara söyleyin ve fikir alın...

Ben sosyal medyaya ilk başladığımda gönderilerimi beğenen herkese direkt mesaj gönderiyordum ve içeriğime dair yorumlar yapmasını istiyordum. Bazılarıyla numaralarımızı birbirimize verdik ve hâla daha onlardan destek almaya fikir almaya devam ediyorum.

Algoritmanın ve takipçilerinizin sizi bulmasını beklemeyin.

Siz onların karşısına çıkın. Kapı kapı satış yapan birisi gibi takipçilerinizi ve müşterilerinizi tek tek bulun ve onlarla bağlantı kurun.

Söyleyeceklerim bu kadardı.

Videonun yazılı haline açıklamadan ücretsiz bir şekilde ulaşabilirsin.

Allah'a emanet.