KÜÇÜK KANALLAR İÇİN ÜCRETSİZ UYGULAMA REHBERİ · KASIM 2026

# YOUTUBE'DAN DEĞİL, YOUTUBE İLE PARA KAZAN.

Reklam gelirini beklemeden; becerini, içeriğini ve izleyiciyle kurduğun ilişkiyi gerçek bir teklife dönüştürmenin sade yolu.

**Herkes altın arıyorsa, sen hangi küreği satabilirsin?**

Hazırlayan: Kemal Ercan | kemalercan.com

Bu rehber gelir garantisi değil; küçük üreticilerin uygulayabileceği iş modeli denemeleri için bir çalışma defteridir.

# Önce soruyu değiştirelim

“YouTube’dan para kazanabilir miyim?” sorusunun cevabı evet. Fakat daha önemli soru şu: Ben, YouTube sayesinde kime hangi faydayı sağlayarak gelir elde edebilirim?

Videoda konuştuğumuz mesele yalnızca izlenme sayıları değildi. Elimizde gerçekten bir beceri, güven, içerik arşivi veya bizi dinleyen bir topluluk var mı? Bunlardan hangisi başka birinin sorununu çözebilir?

> **İzlenme = dikkat. Dikkat tek başına gelir değildir. Gelir için çözüm, güven, uygun teklif ve ödeme yapan bir müşteri gerekir.**

## İki yol, iki farklı mekanizma

| YouTube’dan kazanmak | YouTube ile kazanmak |
|---|---|
| Platformun uygunluk şartlarına bağlı reklam ve platform özellikleri | Hizmet, dijital ürün, ortaklık, kendi ürünü veya uzmanlık sunumu |
| Erişim ve platform kurallarına daha bağımlı | Müşteri ihtiyacı ve teslim ettiğin değere daha bağımlı |
| Ölçeklenebilir ama çoğu küçük kanal için erişimi zaman alabilir | Az izleyiciyle bile başlanabilir; satış hiçbir zaman garanti değildir |

## Bu rehberi nasıl kullanacaksın?

- Önce bir gelir modelini seç; beşini aynı gün başlatmaya çalışma.
- Sayfa 6’daki teklifi doldur; ne sattığın 10 saniyede anlaşılmalı.
- 30 günlük planı uygula; izlenmeden çok görüşme, teklif ve teslimata bak.

# 1 | Elindeki gerçek sermayeyi say

Abone sayısı tek başına iş sermayesi değildir. Ama az aboneli bir kanalda güçlü bir beceri ve iş örnekleri bulunabilir. Önce bunları yaz.

## Dört varlık

| Varlık | Kendine sor |
|---|---|
| Beceri | Başkalarının yaparken zorlandığı hangi işi yapabiliyorum? |
| Kanıt | Bitirdiğim bir örnek, önce/sonra görüntüsü veya geri bildirim var mı? |
| Erişim | Beni dinleyen hangi insan tipi var; hangi problemi tekrar tekrar soruyor? |
| Zaman | Haftada kaç saat teslimat ve müşteri iletişimine ayırabilirim? |

## 3 dakikalık envanter

Üç becerim: 1) ..... 2) ..... 3) .....

Gösterilebilir iki işim: 1) ..... 2) .....

Bir hedef kişi: .....

Onun canını sıkan problem: .....

Haftalık ayırabileceğim süre: ..... saat

## Sıfır aboneysen?

Yine de hizmet sunabilirsin. YouTube burada ürünün değil, yaptığın işi gösteren portföy ve güven vitrini olabilir. İlk müşterinin mutlaka YouTube'dan gelmesi gerekmez.

# 2 | Küçük kanal için 5 gelir modeli

Aşağıdaki modeller reklam geliri için gereken eşiklere bağlı olmak zorunda değildir. Hepsinin ortak noktası: birinin gerçek sorununu çözmek.

| Model | Ne satılır? | İlk kanıt |
|---|---|---|
| 1. Hizmet | Kurgu, altyazı, kapak, web sitesi, ses temizliği | 30–60 sn önce/sonra örneği |
| 2. Dijital ürün | Şablon, kontrol listesi, hesap tablosu, dosya paketi | Ücretsiz örnek sayfa |
| 3. Danışmanlık / eğitim | Belirli bir soruna yönelik inceleme veya eğitim | Sınırlı kapsamlı örnek çözüm |
| 4. Satış ortaklığı | Gerçekten kullandığın, hedef kitleye uygun ürün yönlendirmesi | Şeffaf kullanım ve artı/eksi incelemesi |
| 5. Kendi ürünün / işletmen | Ürettiğin ürün, rezervasyon, yazılım veya hizmet | Gerçek ürün gösterimi / demo |

## Nereden başlamalısın?

- Zamanın var, teknik becerin var: Hizmet satışı genellikle ilk denemesi en kolay modeldir.
- Aynı soruyu sık cevaplıyorsun: Şablon veya rehbere dönüştürmeyi dene.
- Uzmanlığın ve kanıtın var: Sınırları açık bir danışmanlık paketi oluştur.
- Gerçek ürün kullanıyorsun: Dürüst inceleme ve uygun ortaklık fırsatlarını araştır.

Örnek: “YouTube kanalı açtım” demek yerine “Yerel işletmelerin 60 saniyelik tanıtım videolarını düzenliyorum” demek satın alınabilir bir fayda anlatır.

# 3 | Kürek satmak: En somut başlangıç

Videonun sonundaki tanıdık örneği: Kendisi izlenme için video üretmekten çok, başkalarının YouTube videolarını hazırlama hizmetini satıyor. Yani altın aramıyor; kürek satıyor.

## Bir hizmet örneğini 5 parçaya ayır

| Parça | Örnek: Video düzenleme |
|---|---|
| Kimin için? | Haftada 1 uzun video yayınlayan küçük uzman / işletme |
| Sorun ne? | Çekiyor ama kurguya vakit ayıramıyor |
| Çözüm ne? | 10 dakikaya kadar video kurgusu + temel ses düzenleme |
| Teslimat ne? | 1 revize, 1080p MP4, 5 iş günü |
| Sınır ne? | Çekim, kapak, telif temizliği ve sınırsız revize dahil değil |

## Paket örnekleri (fiyat değil, kapsam örneği)

- Başlangıç: 1 video, temel kesme/temizleme, 1 revize.
- Düzenli: Ayda 4 video, tek bir görsel stil, planlı teslim günleri.
- Ek hizmet: Altyazı, thumbnail, kısa kesit; her biri ayrıca tanımlanır.

## Aynı mantık başka bir işte

Restoran web sitesi geliştirebiliyorsan “site yapıyorum” yerine “menüsü güncellenebilen, WhatsApp üzerinden sipariş toplayan restoran web sitesi kuruyorum” diye konuş. Hangi hizmeti teslim ettiğin açık olsun.

> **Kural: Önce teslimatı küçült. Hızlı, net ve kaliteli teslim edemediğin büyük paketi satma.**

# 4 | İlk teklifini bugün yaz

Aşağıdaki şablonu doldur. Bu, video açıklamasında, web sitende ya da doğrudan görüşmede kullanabileceğin ilk tekliftir.

## Tek cümlelik teklif

> **"[KİME], [SORUNUNU], [SOMUT TESLİMAT] ile [SÜRE / KAPSAM] içinde çözmesine yardımcı oluyorum."**

Kime? .....

Hangi sorun? .....

Teslim edeceğim şey? .....

Kaç günde? ..... Kaç revize? .....

Hariç olanlar? .....

## Fiyatı kafadan atma

Basit taban fiyat hesabı: (Tahmini emek saati × hedef saatlik bedel) + doğrudan maliyet + revize / risk payı. Bu yalnızca başlangıç hesabıdır; vergiler, piyasa talebi ve müşterinin aldığı değer ayrıca değerlendirilmelidir.

| Kalem | Örnek (temsili, TL) |
|---|---|
| 6 saat × 400 TL | 2.400 |
| Yazılım / stok / işlem maliyeti | 200 |
| Revize ve risk payı | 400 |
| Örnek teklif tabanı | 3.000 |

Bu tutarlar piyasa fiyatı veya gelir garantisi değildir. Kendi giderlerine ve mevzuata göre güncelle.

# 5 | İlk müşteriyi nasıl bulursun?

## YouTube videosunu reklama değil, kanıta dönüştür

- 1. Problem: “Bir işletme neden sipariş kaybediyor?”
- 2. Gösterim: 30–90 saniyede çalışan çözümün ekran kaydını göster.
- 3. Sonuç: Neyi kolaylaştırdığını dürüstçe anlat; ölçmediğin gelir artışını iddia etme.
- 4. Çağrı: Tek bir adrese veya iletişim yöntemine yönlendir.

## İlk temas mesajı — kopyala, kişiselleştir

> **Merhaba, [işletme/kanal] için hazırladığınız içerikleri inceledim. [Somut gözlem]. Ben [tek hizmet] hazırlıyorum. Size uygun olabilecek kısa bir örneği burada gösterebilirim: [portföy]. İsterseniz kapsam ve teslim süresini tek sayfalık bir teklifle iletebilirim.**

Toplu kopyala-yapıştır mesaj atma. Gerçekten ihtiyaç görebildiğin ve iletişime izin veren kanalları kullan. Olumsuz yanıta saygı göster.

## İlk görüşmede sorulacak 5 soru

- Şu anda bu işi nasıl yapıyorsunuz?
- En çok nerede zaman veya para kaybediyorsunuz?
- Başarıyı nasıl ölçersiniz?
- Kim onay veriyor, ne zamana ihtiyacınız var?
- Dosyalar, kullanım hakları ve revizyon sınırı net mi?

# 6 | 30 günlük ilk gelir deneyi

Hedef: “Bir ayda şu kadar kazan” değil; piyasada ihtiyacı doğrulayacak gerçek görüşmeler ve tamamlanabilir küçük bir teklif.

| Dönem | Yapılacak iş | Ölçülecek çıktı |
|---|---|---|
| 1–7. gün | Tek müşteri tipi seç; 1 sorun ve 1 teklif tanımla; 1 demo hazırla | 1 net teklif + 1 portföy örneği |
| 8–14. gün | Konuyla ilgili 1 açıklayıcı video ve 2 kısa gösterim yayınla | İlgili soru, tıklama, mesaj |
| 15–21. gün | Uygun kişilere kişiselleştirilmiş 10 temas kur; görüşme yap | Yanıt, görüşme, ihtiyaç |
| 22–30. gün | En fazla 1–2 pilot iş al; teslim et, geri bildirim topla | Teklif sayısı, teslim süresi, kâr / zarar |

## Haftalık takip çizelgesi

| Gösterge | 1. hafta | 2. hafta | 3. hafta | 4. hafta |
|---|---|---|---|---|
| Nitelikli görüşme | ____ | ____ | ____ | ____ |
| Gönderilen teklif | ____ | ____ | ____ | ____ |
| Kabul edilen teklif | ____ | ____ | ____ | ____ |
| Gerçek tahsilat (TL) | ____ | ____ | ____ | ____ |
| Harcanan saat | ____ | ____ | ____ | ____ |

İlk ay satış çıkmadıysa bunu “YouTube olmadı” diye yorumlama. Sorun müşteri seçimi, teklif, fiyat, güven veya ulaştığın kişi sayısı olabilir. Her seferinde yalnızca bir değişkeni değiştir.

# 7 | Üç hazır senaryo

## A. 300 aboneli teknoloji kanalı

Durum: Bilgisayar ve telefon anlatıyor, az izleniyor. Teklif: Küçük işletmelere cihaz kurulum / eğitim videosu hazırlama. Video: “Bir işletmenin personel eğitim videosunu nasıl hazırladım?” Çağrı: Örnek iş ve kapsam için portföy sayfası.

## B. Spor günlüğü yayımlayan biri

Durum: Kendi düzenini paylaşıyor. Teklif: Antrenman takip tablosu veya günlük şablonu. Sınır: Kişiye özel sağlık/tedavi önerisi satma; uzmanlık sınırını aşma. Video: “Kendi antrenmanlarımı böyle takip ediyorum.”

## C. Web sitesi geliştiren biri

Durum: Çalışan restoran sitesi örneği var. Teklif: Kurulum, özelleştirme, eğitim veya bakım hizmeti. Video: “QR menüden WhatsApp siparişe çalışan sistem.” Çağrı: Canlı demo, iş kapsamı ve iletişim.

## Ücretsiz içerik / ücretli hizmet ayrımı

Rehberi, kod örneğini veya öğretici videoyu ücretsiz paylaşabilirsin. Ücretli olan kısım; özelleştirme, kurulum, destek, zaman tasarrufu ve sorumluluğu tanımlanmış teslimat olabilir. Ücretsiz içerik otomatik olarak müşteriye dönüşmez; güven oluşturmasına izin ver.

**Soru: Senin içeriklerini izleyen biri, hangi işi artık kendi başına yapmak zorunda kalmaz?**

# 8 | Hata yapmamak için kontrol listesi

## İlk satıştan önce

- Ne teslim edeceğim, neyi teslim etmeyeceğim yazılı mı?
- Teslim tarihi, revize sayısı, ücret ve ödeme koşulları belli mi?
- Görsel, müzik, yazılım, font ve müşteri verileri için gerekli haklar var mı?
- Müşteri bilgisini ve erişim şifrelerini güvenli yönetiyor muyum?
- Vergi, fatura, çalışma statüsü ve varsa kamu göreviyle ilgili yükümlülükleri kontrol ettim mi?

## İçerik ve ortaklıkta

- Sponsorlu / ücretli tanıtımı açıkça belirtiyor muyum?
- Satış ortaklığı bağlantısı kullanıyorsam maddi ilişkiyi anlaşılır biçimde açıklıyor muyum?
- “Garanti kazanç”, “kesin büyüme” gibi kanıtlayamayacağım vaatlerden kaçınıyor muyum?

## YouTube Partner Programı başka bir yol

Reklam paylaşımı ve platform içi özellikler için uygunluk koşulları vardır; bunlar ülkeye, özelliğe ve zamana göre değişebilir. 21 Kasım 2026 itibarıyla güncel koşulları ve hesabındaki uygunluğu YouTube Studio → Kazan bölümünden doğrula. Bu rehberin beş modeli YPP onayına eşit değildir.

Özellikle kamu çalışanları, gelir getirici yan faaliyete başlamadan önce kendi statülerine uygulanabilecek sınırlamaları değerlendirmelidir. Bu rehber hukuk, vergi veya mali müşavirlik danışmanlığı değildir.

# 9 | Tek sayfalık karar kartım

Rehberi kapatmadan önce şu alanları doldur. İyi fikir, takvimde bir gün bulmadıkça fikir olarak kalır.

Benim hedef kitlem:

---

Çözdüğüm tek sorun:

---

Seçtiğim gelir modeli:

---

İlk küçük teslimatım:

---

Göstereceğim kanıt / demo:

---

İlk 10 kişiye ulaşma kanalım:

---

Teklif sayfası / iletişim bağlantım:

---

İlk yayın / ilk temas tarihim:

---

30. gün bakacağım üç sayı:

---

# Son söz: Küreği tanımla, sonra anlat

YouTube, insanların seni fark etmesini sağlayabilir. Fakat müşteri olma nedeni, sunduğun çözümün değeridir. “100 bin izlenirsem başlarım” yerine “10 kişiye gerçekten faydam dokunabilir mi?” sorusuyla başlamak çoğu küçük üretici için daha ölçülebilir bir denemedir.

> **Bu hafta tek görev: Bir kişiye, tek bir sorunu çözen, teslimatı belli küçük bir teklif hazırla.**

## Kaynaklar ve güncellik

Bu rehber, Kemal Ercan’ın 18 Kasım 2026 tarihli video anlatımında vurgulanan “YouTube bir araçtır”, “önce ilgi ve güven oluştur” ve “altın aramak yerine kürek satmak” yaklaşımını uygulama adımlarına dönüştürür. Hizmet modelleri, hesaplama ve şablonlar rehber için eklenmiş pratik önerilerdir; videoda bire bir anlatıldığı iddia edilmez.

YouTube — Genişletilmiş Partner Programı

YouTube — Partner Programı genel koşulları

YouTube — Ücretli tanıtım ve açıklamalar

YouTube — İzleyiciyle bağlantı paylaşımı

## Birlikte konuşalım

Kurduğun modelin birinci denemesini, hangi problemi çözdüğünü veya takıldığın yeri ilgili videonun yorumlarında paylaşabilirsin. Başka küçük kanalların da işine yarayabilir.

kemalercan.com | @kemalercancom

Sürüm 1.0 · 21 Kasım 2026 · Ücretsiz paylaşım için hazırlanmıştır.