FUTURE WİTH SERDAR · BÖLÜM 65 EKİ

Müşteri Bulma ve Satış Yol Haritası

Toplantıya anlatmaya değil, göstermeye gitmek · Ekim 2026

Fikir tek cümle: müşteri senin ne yapabileceğini **hayal etmek zorunda kalmasın**. Toplantıdan önce onun kendi sitesinden çıkarılmış bir otomasyon haritası gönderiyorsun; toplantıda da seçtiği maddenin çalışan prototipini açıyorsun.

> **Üç araç, üç iş. Apify** müşterinin sitesini tarayıp temiz metne çevirir. **Modal** yazdığın Python kodunu sunucu kurmadan buluta koyar. **Composio** otomasyonu müşterinin gerçek uygulamalarına bağlar. Üçünün de ücretsiz katmanı var.

Hazırlık

Araç	Ne yapar	Kurulum	Ücretsiz katman
Apify	Siteyi derin tarar, temiz markdown verir	apify.com → hesap → API token	Aylık 5 $ kredi
Modal	Python kodunu buluta koyar	`pip install modal` → `modal setup`	Starter: 0 $ + aylık 30 $ işlem
Composio	1.500+ uygulamaya bağlar	composio.dev → hesap → API key	Ayda 100.000 çağrı

Rakamlar 16.10.2026'da resmi fiyat sayfalarından alındı; değişebilir.

> **Anahtarları prompt'un içine yazma.** Proje klasöründe bir `.env` dosyası aç, anahtarları oraya koy ve prompt'ta sadece dosyaya işaret et. Ekran kaydı alıyorsan terminali ve `.env`'i gösterme. Bir kere görünen anahtarı sızmış kabul et ve hemen yenisiyle değiştir.

```
# .env
APIFY_TOKEN=...
MODAL_TOKEN_ID=...
MODAL_TOKEN_SECRET=...
COMPOSIO_API_KEY=...
```

Adım 1: Otomasyon haritası

Boş bir klasör aç, Claude Code'u orada başlat ve şu isteği ver:

```
Bu müşteriyle toplantı yapacağım: [musteri-sitesi.com]

Sitesini baştan sona tara, hangi işlerin otomatikleşebileceğine bak
ve bana bunu tek sayfalık bir web sitesi olarak hazırla,
Vercel'e yayınla, linki ver.

Veri çekmek için Apify kullan:
  actor: apify/website-content-crawler
  anahtar .env dosyasında: APIFY_TOKEN

Her satırda: hangi süreç · şu an nasıl yürüyor ·
otomasyonla ne değişiyor · kurulum kaç gün sürer.
Emin olmadığın süreye "tahmin" yaz, uydurma.
```

Haritada olması gereken dört şey

- **Hangi süreç**: müşterinin kendi diliyle, kendi sayfasından alınmış olsun
- **Şu an ne kadar insan-saati**: emin değilsen "tahmin" yaz
- **Otomatikleşince ne değişiyor**: süre mi, hata mı, kapasite mi
- **Kurulum ne kadar sürer**: gün cinsinden, abartmadan

Bu dördü yoksa ortaya güzel görünen ama satmayan bir sunum çıkar. Ve tek bir şişirilmiş rakam bütün haritanın güvenini götürür: müşteri kendi işini senden iyi bilir.

Adım 2: Bir maddeyi seçip prototip kurmak

Hepsini değil, bir tanesini. Seçerken üç soru:

1. **En sık tekrarlanan iş hangisi?**
   Günde ya da haftada kaç kez oluyor
2. **En çok insan-saati nereye gidiyor?**
   Kazanç oradan çıkar
3. **Tek bir uygulamayla çözülüyor mu?**
   Mail, CRM, tablo: biri yeterliyse hızlı biter

Üçü birden tutuyorsa prototipin bir günde çıkar. Tutmuyorsa seni haftalarca oyalar ve müşteri o arada soğur.

İkinci istek:

```
Seçtiğim madde: [teklif talebi karşılama]

Basit ama çalışan bir ilk prototip istiyorum.

Çalıştırmak için          → Modal
Mail kutusuna bağlanmak için → Composio

Anahtarlar .env içinde:
  MODAL_TOKEN_ID / MODAL_TOKEN_SECRET
  COMPOSIO_API_KEY

Hata durumunda ne olacağını da yaz: hangi durumda insana
devrediyor, nereye log düşüyor.
```

> **Composio'yu toplantıda şöyle anlat:** "Hesabınızı siz kendi panelinizden bağlıyorsunuz, bana sadece bir anahtar geliyor. Şifreniz hiçbir aşamada bende olmuyor." Bu cümle çoğu zaman ilk itirazı tek başına çözer.

Adım 3: Toplantı ve fiyatlama

Toplantıdan 1-2 gün önce gönderilecek mesaj

```
Merhaba [isim],

Toplantı öncesi sitenize baktım. Şu an elle yürüyen 6 süreç
gördüm; dördü bu hafta otomatikleşebilir görünüyor.

Detayını tek sayfaya çıkardım:
[harita-linki]

Toplantıda hangisinden başlayacağımızı konuşuruz.
```

İçinde satış cümlesi yok, sadece hazırlık yaptığının kanıtı var. Soğuk mesajdan farkı bu.

Toplantıda

Slayt açma. Haritayı canlı olarak ekrana al ve tek soru sor: **"Bunlardan hangisi sizi en çok yoruyor?"** Seçtiği maddenin prototipini o anda aç. Sen satmıyorsun, o seçiyor. Karar kendi kararı olunca itiraz da azalıyor.

Fiyatlama şablonu

Kalem	İçerik	Neden ayrı
Kurulum tek seferlik	Prototipi canlıya alma · müşterinin sürecine oturtma · kenar durumlar ve hata yönetimi · ekibe devir ve eğitim	İşin ağırlığı burada; tek seferlik ödenir
Aylık bakım tekrar eden	İzleme ve uyarılar · bozulan entegrasyonu düzeltme · küçük değişiklik talepleri · kullanım raporu	Küçük tutabilirsin ama mutlaka koy: tek seferlik iş, tek seferlik gelirdir

Dört tuzak

Anahtarı prompt'a gömmek

`.env` kullan; ekran kaydında gösterme; sızdıysa hemen değiştir.

Müşterinin verisini kendi hesabına almak

Composio'nun varlık sebebi tam da bu. Veri müşteride kalsın.

Haritadaki her maddeyi yapmaya kalkmak

Biri çalışsın; gerisi ikinci toplantının konusu.

Prototipi canlı sanmak

Hata olunca ne olacağını yazmadan devretme; ilk arıza senin sorunun olmalı, müşterinin değil.

Kontrol listesi

- ☐ Apify, Modal, Composio hesapları açık
- ☐ Anahtarlar `.env`'de, ekran kaydında görünmüyor
- ☐ Harita yayında ve linki çalışıyor
- ☐ Haritadaki her satırda dört bilgi var
- ☐ Emin olmadığım süreler "tahmin" diye işaretli
- ☐ Bir madde seçildi, prototipi çalışıyor
- ☐ Hata durumunda ne olacağı yazılı
- ☐ Fiyat iki kalem: kurulum + aylık bakım