Nasıl ilerliyoruz

4 hafta · 8 görüşme · her hafta elinde bir şey

Kişisel markan sana iş getirsin diye birlikte geçireceğimiz ayın yol haritası. Ne olacağını, ne zaman olacağını ve senden ne beklediğimizi baştan yazılı görürsün.

SÜRE	4 hafta, haftada 2 görüşme
KONTENJAN	Şimdilik 3 kişi
NEREDE	Görüşmeler online, sistem Nailing AI içinde
KİMLE	nail, 8 görüşmenin hepsinde

© 2026 Nailing AI L.L.C. · nailingwithnail.com · app.nailingai.co

ÖZET

Bu ayın sonunda elinde ne olacak

Önce tanışırız, sonra her hafta birlikte bir adım atarız. Her haftanın sonunda elinde somut bir şey olur; dördüncü haftanın sonunda çalışan bir sistem.

HAFTA	ODAK	ELİNDE KALAN
1	Kim, kime, ne satıyor + referanslar	Referans panosu, Kimlik ve ses profili, 3 aday format, Yeni bio + öne çıkan planı, İlk video yayında
2	Formatlar, senaryolar, ilk çekim	Format şablonları, 8–10 senaryo + çekim brifleri, Haftalık takvim, İçerik başına edit notları
3	Yayın ritmi, ölçüm, story ile satış	Dolu haftalık tablo, Kazanan formattan seri, Story dizisi şablonu, DM anahtar kelimeli çağrı
4	Kişisel marka funnel'ı + sistemin teslimi	Çalışan funnel (profil + DM akışı), Teklif gönderisi, Gelecek ayın takvimi, Önce/sonra tablosu

KİMİN İÇİN

Üretiyorsun ama içerik sana müşteri getirmiyorsa

Tam sana göre

✓ Hizmet satıyorsun: koç, danışman, uzman, eğitmen ya da küçük bir marka.
✓ İçerik üretiyorsun ama sana müşteri getirmiyor.
✓ Sistemi görmek, anlamak ve yönlendirmek istiyorsun.
✓ Sıkı bir üretim temposuna girebilir, kameraya geçip düzenli çekebilirsin.

Sana göre değil

✕ Biri senin yerine edit yapsın istiyorsun.
✕ Garanti gelir ya da takipçi sayısı arıyorsun.
✕ Sistemin içine bakmak istemiyorsun.
✕ Kamera önüne geçmek istemiyorsun.

Yeni başlıyorsan: koçluk için erken olabilir. Nailing AI aynı sistemi koçsuz kurar: referans bulur, formatı çıkarır, brifi yazar. Oradan başla, düzenli üretmeye başlayınca konuşalım. nailingai.co

GÜN 0

Başlamadan önce: ödemeden sonraki 24 saat

İlk görüşmeye boş gelmeyelim diye bunları birlikte tamamlarız.

- **Başlangıç formu.** Aşağıdaki soruları kısa kısa cevaplarsın.
- **Başlangıç sayıları.** Son 30 günün Instagram istatistik ekranı: izlenme, profil ziyareti, takipçi, DM. Bu olmadan ay sonunda önce/sonra çıkmaz.
- **Vaka izni.** Sonuç ne olursa olsun adın, önce/sonra sayıların ve bir cümlen paylaşılabilir mi? Evet ya da hayır, yazılı. Hayır demen hiçbir şeyi değiştirmez.
- **Nailing ekip alanı.** Davet gelir; panoların ortaktır, o ayın Octi planı pakete dahildir.
- **Takvim.** 8 görüşme haftada 2, sabit gün ve saatte yazılır.

Başlangıç formu

1. Hizmetin ne, kime satıyorsun, fiyatın ne?
2. Bugüne kadarki en iyi içeriğin hangisi, neden tuttu sence?
3. Bu ayın sonunda neyin değişmiş olmasını istiyorsun?
4. Haftada kaç saat ayırabilir, kaç video çekebilirsin?
5. Bu kararı verirken seni en çok ne düşündürdü?

YÖNTEM

Her içerik üç işten birini yapar

Haftanın içerikleri bu üçünün karışımıdır. Oranı tahmin etmeyiz, senin sayıların belirler.

1	2	3
Besleyici Uzmanlığını gösterir, izleyene bir şey kazandırır. Güveni bu kurar.	**Satış** Hizmetin, bir vaka, bir yorum. İzleyeni DM'e çağırır.	**Eşsiz hikâye** Seni sen yapan, kopyalanamayan anlatı. Takip edilme sebebi.

Referans → uyarlama. Sıfırdan fikir aramayız. Alanında ya da yakın bir alanda zaten tutmuş bir videoyu buluruz, neden tuttuğunu okuruz ve kendi hizmetine çevirirz. Araştırmayı biz yaparız; sen nasıl yapıldığını görüp öğrenirsin.

HAFTA HAFTA

8 görüşme, 4 teslim

HAFTA 1

Kim, kime, ne satıyor + referanslar

Hafta sonunda ne sattığını tek cümleyle söylersin, profilin satış sayfası gibi durur, ilk videon yayındadır.

GÖRÜŞME	NE YAPIYORUZ
1. görüşme Gün 1 · 60–75 dk	• Hizmet, kitle, hedef: tek cümlelik teklif («X'e Y'yi Z sürede sağlıyorum») • Başlangıç sayılarına birlikte bakış • Benim hesabımın hikâyesi: neyi nasıl yaptım, neden durdum • Canlı: Nailing'de alanındaki tutan hesap ve videoları buluruz, ilk referanslar panoya
2. görüşme Gün 3–4 · 60 dk	• Referans panosunu birlikte okuruz: neden tutmuş, ilk 3 saniye, yapı • 3 aday format seçeriz • Profil: bio, öne çıkanlar, sabit 3 gönderinin planı • Ödev: ilk video, telefonla, senaryosuz

Biz hazırlarız

- 72 saat içinde referans panon: alanında tutan 20–30 içerik, transkriptleriyle
- Marka sesin ve kimlik profilin panoya kaydedilir

Sen yaparsın

- Bio ve öne çıkanları güncellersin
- İlk videoyu çeker, paylaşırsın

Haftanın çıktısı

- ✓ Referans panosu
- ✓ Kimlik ve ses profili
- ✓ 3 aday format
- ✓ Yeni bio + öne çıkan planı
- ✓ İlk video yayında

HAFTA 2

Formatlar, senaryolar, ilk çekim

Hafta sonunda bir haftalık içerik takvimin var, ilk 4–6 video çekilmiş ve birlikte incelenmiştir.

GÖRÜŞME	NE YAPIYORUZ
3. görüşme Gün 7–8 · 60 dk	• Formatları kilitleriz: her biri için şablon • 30 fikirden 8–10 seçim • Haftanın karışımı: besleyici, satış, hikâye • Tempo: haftada kaç içerik, sayıyla
4. görüşme Gün 10–11 · 60–75 dk	• İlk çekimlerin canlı incelemesi: ilk 3 saniye, kurgu, altyazı, kapanış • Her video için edit notu • Gerekirse kaydırmalı gönderi ve kapak

Biz hazırlarız
- Seçilen her fikir için senaryo + çekim brifi: ne çekilecek, nasıl açılacak, ne gösterilecek
- Takvim Notion'a yazılır

Sen yaparsın
- 4–6 video çekersin
- Taslakları panoya ya da gruba atarsın

Haftanın çıktısı
- ✓ Format şablonları
- ✓ 8–10 senaryo + çekim brifleri
- ✓ Haftalık takvim
- ✓ İçerik başına edit notları

HAFTA 3

Yayın ritmi, ölçüm, story ile satış

Hafta sonunda hangi formatın tuttuğu sayıyla bellidir, story ve DM ile satış akışı başlamıştır.

GÖRÜŞME	NE YAPIYORUZ
5. görüşme Gün 14–15 · 60 dk	• Haftalık tablo: ilk yayınların sayıları • Kendi ortalamana göre hangi video öne çıktı • Kazanan formatı seriye çevririz • Tutmayanı keseriz
6. görüşme Gün 17–18 · 60–75 dk	• İkinci çekim partisinin incelemesi • Story dizisi: süreç, kanıt, teklif • Videodan DM'e tek kelimelik çağrı • Ay sonrası konuşulur

Biz hazırlarız
- Tabloyu okuyup kısa yazılı not: neyi artır, neyi bırak
- Kazanan format için yeni 5–8 senaryo

Sen yaparsın
- Takvime göre yayınlarsın
- Her gün story atarsın

Haftanın çıktısı
- ✓ Dolu haftalık tablo
- ✓ Kazanan formattan seri
- ✓ Story dizisi şablonu
- ✓ DM anahtar kelimeli çağrı

HAFTA 4

Kişisel marka funnel'ı + sistemin teslimi

Hafta sonunda izlenme → profil → DM → görüşme yolu çalışır, gelecek ayı kendin planlayabilirsin.

GÖRÜŞME	NE YAPIYORUZ
7. görüşme Gün 21–22 · 75 dk	• Funnel'ı uçtan uca kurarız: video → profil → sabit 3 gönderi (ben kimim · sonuç ya da süreç · teklif) → öne çıkanlar → DM → görüşme • DM akışı: ilk mesaj, 2–3 soru, teklif • Teklif gönderisi ve kapaklar
8. görüşme Gün 26–28 · 60 dk	• Başlangıç ve bugün: aynı 7 sayı yan yana • Gelecek ayın 4 haftalık takvimi • Vakan: önce, sonra, süre, bir cümle (izin verdiysen) • Ay sonrası: kendin devam ya da büyük servis, sayılara bakarak

Biz hazırlarız
- Funnel parçaları: sabit gönderiler, öne çıkan kapakları, DM metni

Sen yaparsın
- Profili son haline getirirsin
- DM akışını yürütürsün

Haftanın çıktısı
- ✓ Çalışan funnel (profil + DM akışı)
- ✓ Teklif gönderisi
- ✓ Gelecek ayın takvimi
- ✓ Önce/sonra tablosu

GÖRÜŞMELER ARASINDA

Hafta içi nasıl çalışıyoruz

- **Grup:** 3 kişi + nail. Taslak videon buraya ya da panoya gelir, hafta içi yazılı cevap alırsın.
- **Ortak panolar:** Nailing AI içinde açtığın her şeyi görürüm, notumu kartın yanına bırakırım.
- **Sabit ritim:** görüşmeler hep aynı gün ve saatte, takvimden bilirsin.
- **Kayıt sende:** görüşme kayıtları sana kalır, edit notları panoda yazılı durur.

SKORBORD

Her hafta aynı 7 sayı

İlk gün başlangıcı yazarız, her hafta aynı sayıları ekleriz. Ay sonunda önce/sonra kendiliğinden çıkar.

SAYI	BAŞLANGIÇ	1. HAFTA	2. HAFTA	3. HAFTA	4. HAFTA
Yayınlanan içerik					
Toplam izlenme					
En iyi video ÷ ortalaman					
Profil ziyareti					
Yeni takipçi					
DM / anahtar kelime					
Görüşme ya da satış					

AY BİTİNCE · İKİ YOL

Sistem kurulmuş olur, nasıl büyüyeceğini sen seçersin.

Kendin devam et
Sistemin Nailing Al'da, seninle kalır.

Büyük servise geç
Bir üst kat. Az kişiye açılır.

Sayıyla seçersin
Hangisi, 8. görüşmede belli olur.

AÇIK KONUŞALIM

- Edit yapmıyoruz, yön veriyoruz: neyi kesmeli, nerede tutmalı. Montajı sen ya da editörün yapar.
- Gelir, büyüme ya da takipçi garantisi yok. Sözümüz yukarıdaki teslim listesi; sonuç senin işine, emeğine ve kontrol dışı etkenlere bağlıdır.
- Her sayı senin hesabından ölçülür, tahmin yazılmaz.