Courself Mentörlük Programı

Winner ürünlerimizle size özel bir mağaza, yeni bir ülke ve sıfırdan e-ticaret markanızı birlikte kuralım.



Birkan Akpınar, Raif Kamacı ve Ramazan Çivi · ScaleHub ofisi

Gerçek e-ticaret projelerimizin tamamını yöneten ekip, mentörlük programını da veriyor. Size verdiğimiz ürünlerle, birebir ilerleyerek yurt dışında e-ticaret markanızı kuruyoruz.

Paketler ve ücretler · sayfa 2 ↗

Hangi paketi seçmelisiniz?

Aslında bu tamamen bütçenizle ilgili: üç pakette de aynı ekip ve aynı birebir düzen var; fark, işiniz üzerinde ne kadar süre birlikte çalışacağımız.

Toplam program ücreti

3 AY

Kurulum ve ilk reklam testleri: ürün seçimi → mağaza → reklama çıkış → ilk düzeltmeler. Ayrıntısı 3. sayfada.

$2.500
TOPLAM · USD

6 AY ÖNERİMİZ

İlk üç aya ek olarak optimizasyon ve ölçekleme: sonuçları görüp düzeltir, kârlıysa büyütürüz. Ayrıntısı 4. sayfada.

$5.000
TOPLAM · USD

12 AY

İlk altı aya ek olarak markalaşma ve iş yönetimi: markalı ambalaj, yeni ürünler, tedarik, nakit ve ekip düzeni. Ayrıntısı 5. sayfada.

$7.500
TOPLAM · USD

Ücretler aylık değil, sürenin toplamıdır; USD cinsindendir ve 1 Kasım 2026 itibarıyla geçerlidir. Peşin ya da taksitli ödeme planınızı görüşmede yazılı olarak netleştiriyoruz.

Lütfen mentörlük ücreti haricinde reklamlar için en az $1.000 ayırmayı unutmayın!

Reklamlar ikinci ayda açılır; sermaye reklam bütçesi ve nakit akışı içindir. Ayrıntısı 16. sayfada.

3 ay: kurulum ve ilk reklam testleri

Ürün seçiminden reklama çıkışa kadar ilk düzeni birlikte kurar, ilk sonuçlara göre düzeltiriz.

$2.500

Toplam program ücreti · USD · 3 ay

1. AY

Ürün, pazar ve kurulum

Depodan çıkan winner ürünler arasından seçim; hedef ülke, fiyat ve maliyet. Mağaza, ödeme ve ölçüm hazırlığı; ilk reklam taslakları.

2. AY

Reklamlar açılır

Görsel ve video denemeleri, kampanya kurulumu, test bütçesi ve durdurma sınırı. Tıklama, sepet ve satışa göre revizeler.

3. AY

Satış takibi ve sonraki plan

Sipariş ve müşteri takibi; ürün, kargo ve reklam maliyetleri, kâr ve nakit hesabı. İşe yarayanı belirleyip sonraki testleri planlarız.

Bilmeniz gereken

Reklamlar ikinci ayda açıldığı için 3 aylık programda reklamlarınız yaklaşık iki ay açık kalır; ölçekleme bu sürede başlamaz. Devam seçeneklerini program sürerken görüşmede konuşuruz.

6 ay: sonuçları görüp büyütmek

İlk üç ayın üstüne optimizasyon ve ölçekleme gelir; düzeltmek ve büyütmek için beş ayınız olur.

$5.000

Toplam program ücreti · USD · 6 ay · Önerimiz

1–3. AY	**Kurulum ve ilk reklam testleri** 3 aylık paketle aynı: ürün, mağaza ve reklam hazırlığı; ikinci ayda reklamlar, üçüncü ayda satış takibi.
4. AY	**Optimizasyon** Reklam mesajı, görseller, sayfa ve teklif iyileştirmeleri; kârlılığa ve tedarik kapasitesine göre bütçe artırımı.
5. AY	**Teklif ve müşteri iletişimi** Paketler, sepet tutarı, sayfa testleri, sepet terk ve satın alma sonrası e-postaları; marka dili tutarlılığı.
6. AY	**Tekrar satın alma ve kârlılık** Müşteri desteği, yeniden satın alma, maliyet ve nakit ihtiyacı; büyütülecek, düzeltilecek ve bırakılacak çalışmalar.

Neden 6 ayı öneriyoruz?

6 ayda sonuçları görüp düzeltmek ve büyütmek için beş ayınız olur. 6 aylık programı eksiksiz tamamlayıp süreci verimli kullanan öğrencilerimizin tamamı en az $10.000 kazandı.

12 ay: markalaşma ve iş yönetimi

İlk altı ayın üstüne markalı ambalaj ve yeni ürünler; tedarik, stok ve nakit planı; ekip ve iş düzeni.

$7.500

Toplam program ücreti · USD · 12 ay

1-6. AY	**Kurulum, testler ve ölçekleme** 6 aylık paketle aynı düzen: kurulum, reklam testleri, optimizasyon ve ölçekleme.
7-9. AY	**Ürün, tedarik ve nakit** Tedarikçi ve maliyet kıyası, üretim ve kalite, markalı paketleme, stok ve yeniden sipariş planı; ödeme vadeleri, tahsilat, nakit takvimi, şirket ve muhasebe koordinasyonu.
10-12. AY	**Markalaşma, ekip ve iş düzeni** Marka dili, ürün hattı, organik içerik, yeni ülkeler ve satış kanalları; görev paylaşımı, çalışma belgeleri, müşteri ve operasyon takibi. İşi devredebilmeniz için düzen kurarız.

Müfredatın sırasını seviyenize, mağazanızın durumuna ve ayırabileceğiniz zamana göre belirleriz.

Kime uygun?

- ✓ Bir yıl içinde kendi markanızı ve iş düzeninizi kurmak istiyorsanız.
- ✓ Ekip kurmayı ya da işi devredebilir hâle getirmeyi hedefliyorsanız.

Program ücretine neler dahil?

Üç seçenekte de aynı birebir çalışma düzeni var. Süre uzadıkça aynı iş üzerinde daha fazla test ve revize yapıyoruz.

Birebir mentörlük
Haftada 3 birebir görüşme.

Size özel müfredat ve çalışma planı
12 haftalık yol haritası, 17 başlık.

WhatsApp çalışma grubu
Ekibimizle aynı grupta; 24 saat içinde dönüş hedefi.

Ödev, kontrol ve revize
Her görüşmede teslim, geri bildirim, düzeltme.

Eğitimler ve mentörlük paneli
Dersler, randevular, kayıtlar ve araçlar.

Ürün ve örnek arşivleri
Winner ürünler, mağaza ve reklam örnekleri.

Tedarik ve gönderim ağına erişim
Çin'deki depomuzdan müşterinizin kapısına.

Ödeme altyapısı ve şirket
Kendi ödeme altyapımızı kurarız ya da UK, HK, ABD gibi ülkelerde şirketinizi açarız.

Sertifika
Tamamlama koşullarını karşılayınca.

1 yıl tüm eğitimlere erişim
Program başladığı andan itibaren.

Program ücretine neler dahil değil?
Reklam harcaması, gerçekleşen siparişlerin ürün ve kargo bedelleri ve üçüncü taraf hizmet ücretleri program ücretinden ayrıdır.

Sipariş hızına göre örnek kâr hesabı

Günlük sipariş sayısını 30 gün ve sipariş başına $10 kârla çarparak aylık kârı hesaplıyoruz.

3. AY ÖRNEĞİ
5–10 sipariş / gün
$1.500–3.000
aylık kâr karşılığı

6. AY ÖRNEĞİ
50–100 sipariş / gün
$15.000–30.000
aylık kâr karşılığı

12. AY ÖRNEĞİ
250+ sipariş / gün
$75.000+
aylık kâr karşılığı

Hesap: günlük sipariş × 30 gün × $10 kâr

Aylık kâr karşılıkları, bu sipariş hızının 30 gün korunması ve sipariş başına 10 dolar kâr varsayımıyla hesaplanmıştır. Program boyunca biriken toplam kârı göstermez.

ⓘ Bu tablo bir kazanç vaadi değildir; hesabın nasıl yapıldığını gösteren bir örnektir. Sonuçlar çabanıza, bütçenize ve pazar koşullarına göre kişiden kişiye değişir.

Program hangi aşamalardan geçiyor?

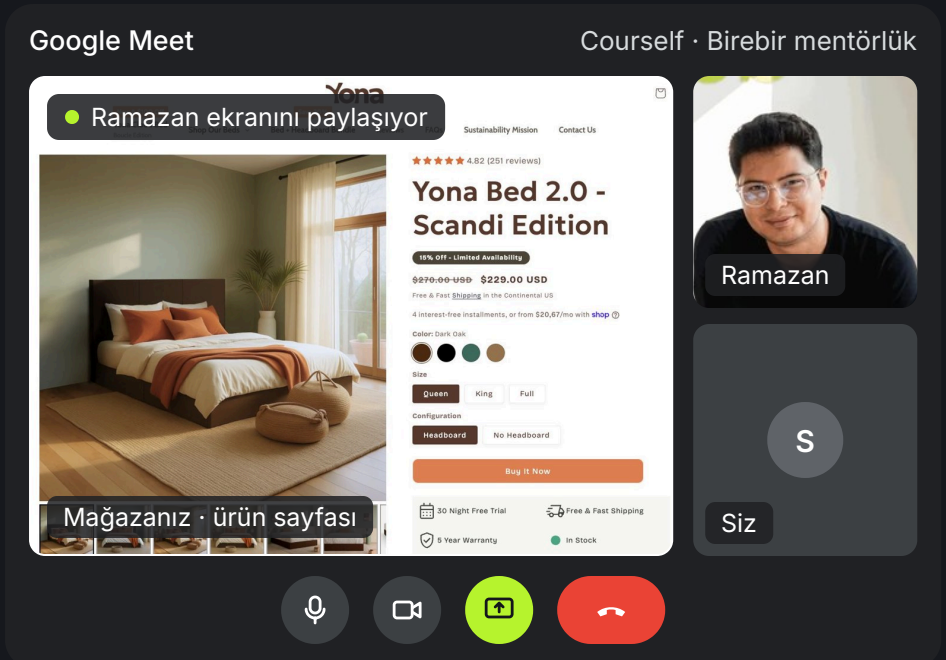
Önce ürün, mağaza ve reklam hazırlığını tamamlarız. Reklamlar yayına girdikten sonra sonuçları inceler; optimizasyon, ölçekleme ve markalaşma çalışmalarına devam ederiz.

01	Ürün seçimi	1-3. AY Her seçenekte
02	Mağaza hazırlığı	
03	Reklam hazırlığı	
04	Reklama çıkış	
05	Optimizasyon	4-6. AY 6 ve 12 ayda
06	Ölçekleme	
07	Markalaşma	7-12. AY Yalnız 12 ayda

İlk ay ürün, mağaza ve reklam hazırlığını yaparız. İkinci ay itibarıyla reklamlara başlarız; işletme sermayesine de bu aşamada ihtiyaç duyarsınız.

Hazırladığınız işi birlikte inceliyoruz.

Haftada 3 birebir görüşmede mağazanızı ve reklam taslaklarınızı açarız. Sorularınızı konuşur; ödevleri, düzeltmeleri ve sonraki adımı birlikte belirleriz.



Hazırlarsınız

Dersi çalışır, ödevinizi teslim edersiniz.

Birlikte inceleriz

Soruları ve yapılacak düzeltmeleri konuşuruz.

Revize edersiniz

Geri bildirimi uygular, yeniden paylaşırsınız.

İlk 12 hafta nasıl ilerliyor?

Çekirdek program 12 haftadır. Süre 6 ya da 12 ay olsa da ilk üç ay bu düzende işler; sonrası işinizin verisine göre planlanır.

1-4. HAFTA

Hazırlık ve kurulum

1. hafta: hedef, bütçe ve size özel yol haritası; arşiv ve panel erişimi.
2. hafta: ürün adayları ve pazar kararı; test stratejisi.
3. hafta: mağaza kurulumu, ürün sayfası, ödeme ve lojistik testi.
4. hafta: ölçüm kurulumu, test siparişi, ilk reklam bütçesi ve durdurma sınırı.

5-8. HAFTA

Reklam, veri ve optimizasyon

5. hafta: reklamlar düşük bütçeyle açılır; ilk veriler okunur.
6. hafta: reklam ve mağaza düzeltmeleri; huninin kırık halkası bulunur.
7. hafta: içerik ve UGC üretimi; satan reklamların çoğaltılması.
8. hafta: kazanan reklam setlerinde bütçe ve kitle ölçeklemesi.

9-12. HAFTA

Büyüme ve süreklilik

9. hafta: yeniden pazarlama, sepet terk ve e-posta kurgusu.
10. hafta: müşteri desteği ve deneyim süreçleri.
11. hafta: haftalık ölçüm raporu, ek ürünler, özel ambalaj ve marka konsepti.
12. hafta: 3 aylık performans raporu ve 3–6 aylık büyüme planı.

Haftaların sırası ve ağırlığı ürününüze, mağazanızın durumuna ve ayırabildiğiniz zamana göre birlikte ayarlanır.

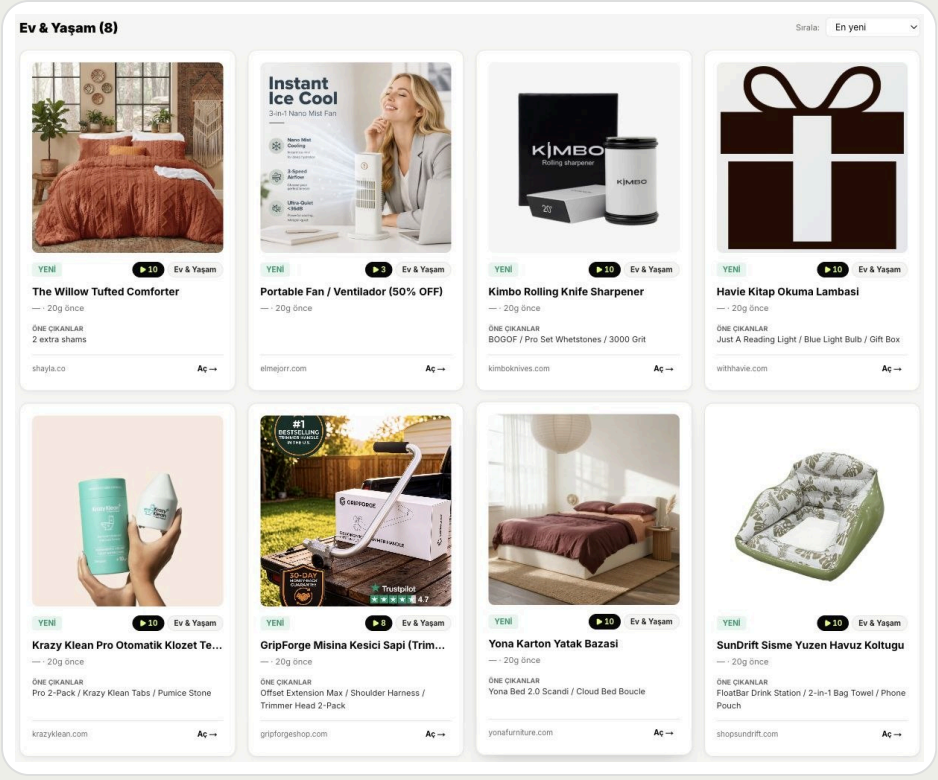
Müfredatın 17 başlığı

Başlıklar sürekli güncellenir ve artar; eğitim videoları da panelinize ekleniyor.

- **Niş ve ürün seçimi**
  Kazanan ürün ve doğru pazar.
- **Marka kimliği ve isimlendirme**
  İsim, logo ve marka dili.
- **Mağaza tasarımı ve deneyimi**
  Dönüşüm odaklı Shopify mağazası.
- **Meta reklamları**
  Kurulumdan ölçeklemeye reklam yönetimi.
- **TikTok ve Google reklamları**
  İkinci ve üçüncü satış kanalı.
- **Reklam kreatifi ve hook**
  Hook, içerik ve mesaj kurgusu.
- **Ürün araştırması ve Çin tedariği**
  Depomuzla tedarik ve kalite kontrolü.
- **Tedarik zinciri yönetimi**
  Stok, maliyet ve tedarikçi düzeni.
- **Kargo ve lojistik**
  ABD ve Avrupa'ya teslimat hattı.
- **İade ve değişim süreçleri**
  Memnuniyeti koruyan iade akışı.
- **Ödeme altyapısı ve tahsilat**
  Şirket kurmadan ilk satış altyapısı.
- **Şirketleşme ve temel vergi**
  Hong Kong veya ABD şirketi ve vergi.
- **Müşteri hizmetleri ve deneyimi**
  Sadık müşteri yaratan destek sistemi.
- **E-posta, SMS ve yeniden hedefleme**
  Tekrar satış çıkaran otomasyonlar.
- **Analitik ve ölçekleme**
  Veriyle karar, kazananı büyütme.
- **UGC ve influencer pazarlama**
  Kullanıcı içerikleri ve iş birlikleri.
- **Nakit akışı ve finansal sağlık**
  Günlük net kâr ve nakit takibi.

Sattığımız ürünleri yeni pazarlara açıyoruz.

Arşivimizde zaten satılan ve depolarımızdan çıkan ürünler var. Bu ürünler arasından sizinle seçim yapıyor, farklı pazarlara açıyoruz.

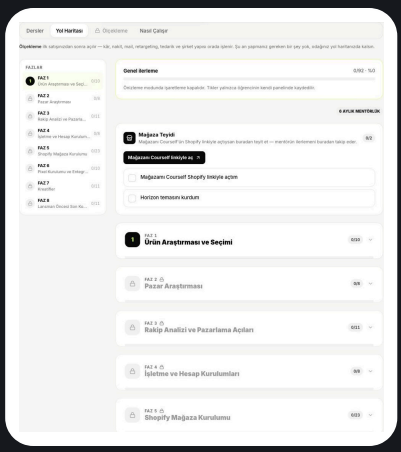


Hedef ülkeyi, müşteriyi, satış fiyatını, maliyeti ve gönderim koşullarını karşılaştırıp hangi ürünle başlayacağınızı seçiyoruz. Seçtiğiniz ürünü kendi markanız, görselleriniz ve metinlerinizle satarsınız.

Panelde neler var?

Çalışma planınızı, randevularınızı ve kaynaklarınızı aynı yerden takip edersiniz. Eğitim, quiz, sertifika ve oyun da bu çalışma düzeninin parçasıdır.

- **İlk 90 gün rehberi**
  Başlangıç adımlarını ve tamamladığınız işleri takip edin.
- **Randevu sistemi**
  Uygun saati seçin; görüşme bağlantısını panelden açın.
- **Ders kayıtları**
  Paylaşılan görüşme kayıtlarına ve notlara yeniden dönün.
- **Arşivler**
  Ürünleri, örnek mağazaları, reklamları ve belgeleri inceleyin.

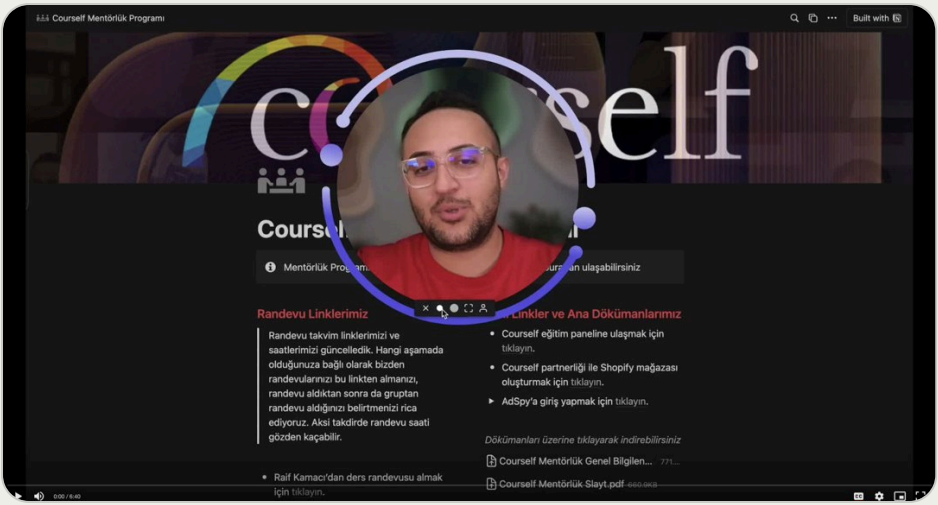


Size özel çalışma planı

Dersleri ve ödevleri seviyenize ve hedefinize göre planlarız.

Öğrendiklerinizi kendi işinize uyguluyorsunuz.

Eğitimleri izler; ders notları ve sunumlarla çalışırsınız. Ardından kendi ürününüz, mağazanız veya reklamınız için hazırlık yaparsınız.



Quiz

Konu sonlarında bilginizi sorularla kontrol edersiniz.

Sertifika

Tamamlama koşullarını karşıladığınızda sertifikanıza ulaşırsınız.

E-ticaret oyunu

İş kararlarını simülasyonda deneyerek pratik yaparsınız.

Program başladığı andan itibaren **1 yıl boyunca** tüm eğitimlere ve kaynak kütüphanesine erişirsiniz. Birebir destek seçtiğiniz süreyi kapsar.

Depomuzdan müşterinizin kapısına.

Çin'de e-ticaret agent deposuyuz. Ürünleri alır, markanıza özel paketler, kalite kontrolünü yapar ve müşterilerinizin kapısına göndeririz.



Çin'deki depo operasyonumuzdan

01 **Ürün alımı**

02 **Markaya özel paketleme**

03 **Kalite kontrolü**

04 **Müşterinin kapısına teslim**

- **Çinden Gitsin / ScaleShip**
  Ürün alımı, paketleme, kontrol ve gönderim.
- **Corpglobe**
  UK, HK ve ABD gibi ülkelerde şirket kuruluşu; ya da kendi ödeme altyapımızı kurarız.
- **ScaleHub**
  E-ticaret projelerimizi yönettiğimiz ekip ve çalışma ortamı.

Bu işten biz nasıl kazanıyoruz?

Cironuzdan pay almıyoruz. Asıl kazancımız, siz sattıkça yürüttüğümüz tedarik ve gönderim hizmetinden geliyor. Depo ağımızdan günde ortalama 5.000 paket çıkıyor ve 380'den fazla satıcının tedarikini yürütüyoruz.

Mentörlük ücreti hariç gereken sermaye

En az $1.000

Reklam bütçesi · Nakit ve kullanılabilir kredi kartı limiti dahil.

1. ay · Hazırlık

İlk ay sermaye gerekmez. Ürün, mağaza ve reklam hazırlığını yaparız.

2. ay · Reklamlar

Reklamlara başlarken bu sermayeyi kullanmaya başlarsınız.

Önceden stok satın almazsınız.

01 **Sipariş gelir**
Müşteriniz ürünü satın alır.

02 **Biz göndeririz**
Ürün bedelini, gönderimi yaptığımızda ödersiniz.

03 **Tahsilat alırsınız**
Satış bedeli 1–2 iş gününde hesabınıza yatar.

Sermaye reklam bütçesi ve nakit akışı içindir.

Reklamları başlatır; satış tahsilatlarıyla ödemeleriniz arasındaki nakit ihtiyacını karşılarsınız.

Kimlerle çalışacaksınız?

Mentörlüğü, gerçek e-ticaret projelerimizin tamamını yöneten ekibimiz veriyor. Konusuna göre ilgili kişiyle çalışırsınız.

Raif Kamacı KURUCU VE CEO
Strateji ve genel yön.

Ramazan Çivi HEAD OF ECOM · E-TİCARET OPERASYONU
Ürün seçimi, mağaza kurulumu, reklam hazırlığı ve ödev revizeleri.

Birkan Akpınar TEDARİK VE LOJİSTİK
Reklam analizi, ölçekleme ve Çin tedarik zinciri.

Emre SATIŞ VE DESTEK
Kayıt, ödeme, program tarihleri ve destek.

55.000+
kayıtlı Courself öğrencisi

1.500+
birebir çalıştığımız öğrenci

2.250+
Corpglobe ile kurduğumuz ABD ve Hong Kong şirketi

Rakamlar ekosistemimizin bugünkü toplamlarıdır, sizin sonucunuza dair bir gösterge değildir. 2022'de Shopify, Türkiye'deki ilk e-ticaret koçu olarak Courself'i seçti (DHA).

DHA haberi ↗

Bu program size uygun mu?

Size uygun olduğunu nereden anlarsınız?

- ✓ En az 3 ay düzenli çalışmaya niyetlisiniz.
- ✓ Program ücretinin yanında reklamlar için en az $1.000 sermaye ayırabiliyorsunuz.
- ✓ Ödevleri teslim etmeye ve revizeleri uygulamaya hazırsınız.

Kime uygun değil, kime henüz erken?

- ✗ Kısa sürede, emek vermeden gelir arıyorsunuz. Bu program pasif gelir sunmuyor.
- ✗ Yalnız video izleyerek ilerlemek istiyorsunuz.
- ✗ Sermayeniz henüz hazır değil. Bu durumda ücretsiz eğitimimizle başlamanızı öneriyoruz.

Ne kadar zaman ayırmanız gerekiyor?

Ödevler ve uygulama için günde ortalama 1–2 saat düzenli çalışmak gerekir. Birebir görüşmeler bu sürenin dışında kalır.

Ücretsiz eğitim ↗

Başka neleri merak ediyorsunuz?

Ödemeyi nasıl yapıyorum?

Peşin ya da taksitli ödeme planınızı görüşmede yazılı olarak netleştiriyoruz. Ödeme yöntemini ve para birimini de bu planda belirtiyoruz. Kazandıkça ödeme modeli uygulamıyoruz.

Deneyimim yoksa ya da satış yapan bir mağazam varsa?

Hiç satış yapmadıysanız ürün seçiminden başlıyoruz. Reklamlarınız zaten açıksa mevcut reklamlarınızı ve rakamlarınızı inceleyerek başlıyoruz.

Hangi ülkeye satış yapacağım?

Hedef pazarı ürününüze, bütçenize ve teslim süresine göre ilk görüşmelerde seçiyoruz.

Şirket kurmam gerekiyor mu?

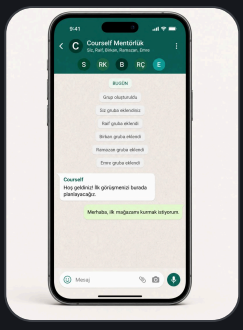
Başlamak için gerekmiyor; ilk satışlarınızı ödeme altyapımızla alabilirsiniz. Satışlarınız büyüdüğünde kuruluş bedelini ilk cironuzdan karşılayarak şirketinizi kardeş şirketimiz Corpglobe ile kuruyoruz.

Program bitince devam edebilir miyim?

Devam seçeneklerini program sürerken görüşmede konuşuruz.

Sizin başlangıcınızı birlikte planlayalım.

Haftalık zamanınızı, bütçenizi ve varsa mağazanızın bağlantısını hazırlayın.



01 **Bize yazın**
Bu rehberi aldığınız WhatsApp sohbetine yanıt verebilirsiniz; başvuru formunu tekrar doldurmanız gerekmiyor.

02 **Ücretsiz görüşme yapıyoruz**
Hedefinizi, zamanınızı ve bütçenizi konuşur; uygun süreyi ve nereden başlayacağınızı birlikte belirleriz.

03 **Süreyi seçer, ödemeyi yaparsınız**
Görüşmede seçtiğiniz süreyi ve ödeme planınızı yazılı olarak netleştiririz.

04 **Başlıyoruz**
WhatsApp grubunuz açılır; eğitimleriniz ve panel erişiminiz tanımlanır. Müfredatınızı birlikte planlarız.

WhatsApp'tan yazın ↗

ⓘ Bu belgedeki örnek hesaplar ve rakamlar bilgilendirme amaçlıdır; kazanç vaadi değildir. E-ticarette sonuçlar kişinin çabasına, bütçesine ve pazar koşullarına göre kişiden kişiye değişir.

Courself Marketing LLC (ABD) · Courself, bir ScaleHub Ventures şirketidir · destek@courself.com.tr · mentorluk.courself.com.tr · Gizlilik: www.courself.com.tr/privacy · © 2026 Courself