Mentörlük programı nasıl işler?

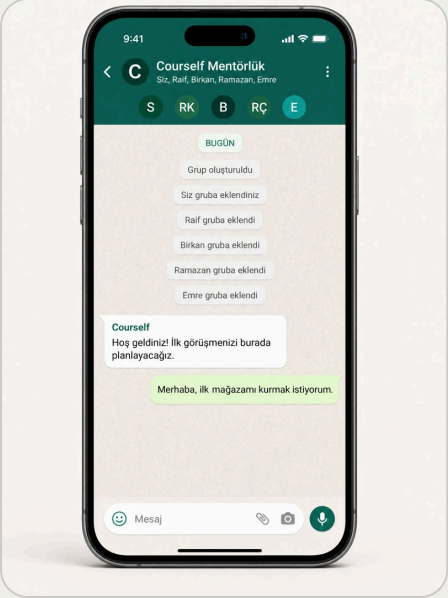
Ürün seçiminden markalaşmaya uzanan süreçte birlikte nasıl çalıştığımızı; ekibimizi, Çin'deki depo operasyonumuzu ve mentörlük panelini bu rehberde bulabilirsiniz.

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

Program Rehberi'nde süreleri ve ücretleri gördünüz; bu rehber kayıt sonrası programın nasıl işlediğini anlatır. Haftada 3 birebir görüşme yapıyoruz; aralarda ödevler, geri bildirimler ve revizeler var.

Önce ekiple tanışıyor, grubunuza katılıyorsunuz.

Kaydınız tamamlandığında WhatsApp grubunuz açılır. Program tarihlerinizi belirler, panel giriş bilgilerinizi paylaşır ve ilk görüşmenizi planlarız.



GRUBUNUZDA

Siz | Raif | Birkan | Ramazan | Emre

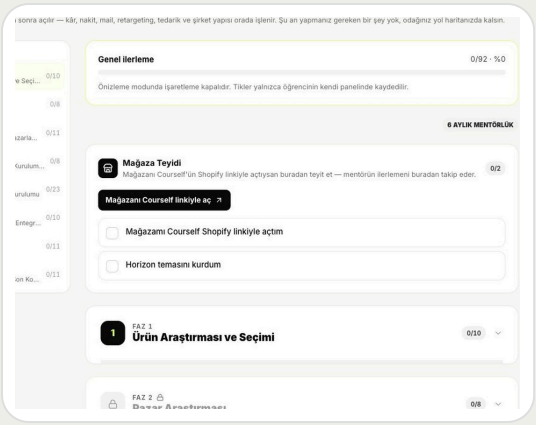
Kayıt sonrası ilk gün neler yapacaksınız?

- ✓ Grupta kendinizi tanıtın: mevcut durumunuzu ve ne yapmak istediğinizi paylaşın.
- ✓ Panele giriş yapın; Dersler ve 90 Gün Haritası bölümlerinin açıldığını kontrol edin. Açılmıyorsa grupta yazın.

Program tarihiniz gelmeden de paneldeki hazırlık içeriklerini açıp çalışabilirsiniz.

Nereden başlayacağınızı birlikte belirliyoruz.

İlk görüşmede deneyiminizi, bütçenizi, hedef pazarınızı ve haftalık zamanınızı konuşuruz. Mağazanız hazırsa mevcut çalışmalarınızdan başlarız; yeniyse hazırlıkları sıraya koyarız.



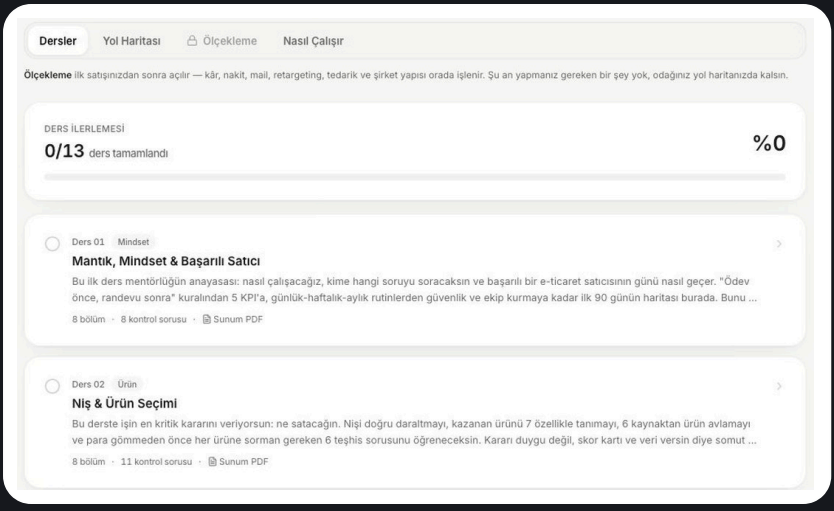
Görüşmenin sonunda ilk ödeviniz panelinizdeki Ödevler sekmesinde görünür. Sonraki randevunuzu Mentörlük › Randevular sekmesinden alırsınız.

Görüşmeden önce neleri hazırlamalısınız?

- ✓ Haftanın hangi günlerinde çalışabileceğinizi ve reklama ne kadar ayırabileceğinizi not edin.
- ✓ Varsa mağaza bağlantınızı, düşündüğünüz ürünleri ve sorularınızı yazın.
- ✓ Dersler bölümündeki Başlangıç Eğitimi'nin ilk dersini bitirin.

Panelinizde neler var?

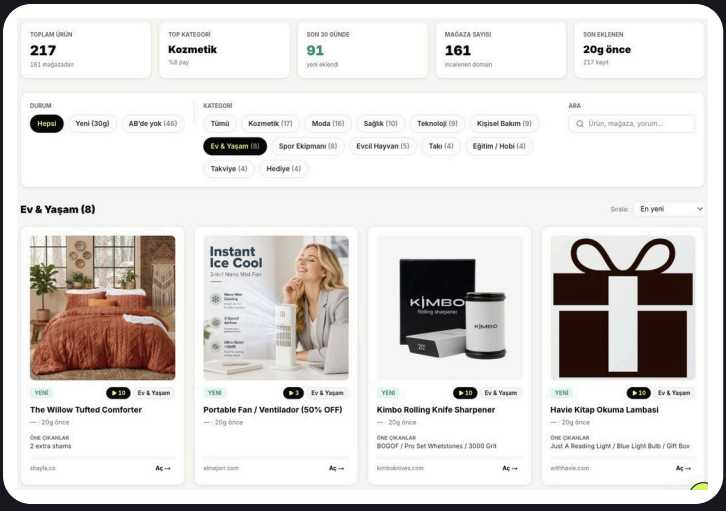
Derslerinizi, ödevlerinizi ve görüşmelerinizi tek yerden takip edersiniz. Panelinize panel.courself.com.tr adresinden girersiniz.



- **İlk 90 gün rehberi**
  `90 GÜN HARİTASI`
  Ürün seçiminden reklama çıkışa kadar işlerinizi adım adım takip edersiniz.
- **Eğitimler**
  `DERSLER`
  Derslere, ders notlarına ve sunum PDF'lerine buradan ulaşırsınız.
- **Quiz**
  `AI ARAÇLAR`
  Derslerde öğrendiklerinizi sorularla kontrol edersiniz.
- **Sertifika**
  `SERTİFİKA`
  Tamamlama koşullarını karşıladığınızda sertifikanızı alırsınız.

Panelinizde başka neler var?

E-ticaret oyunu, arşivler, ders kayıtları ve randevular da aynı panelde.

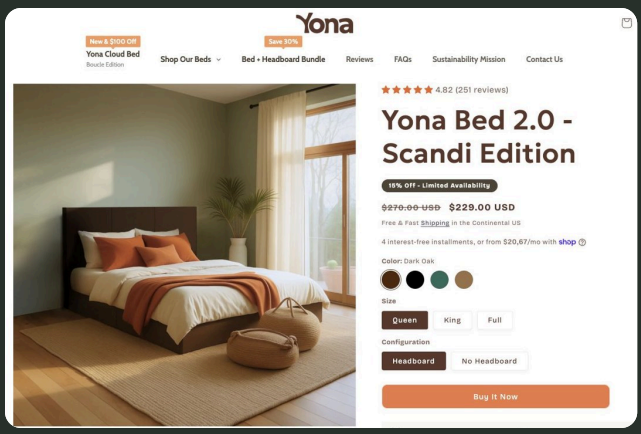


- **E-ticaret oyunu**
  E-TİCARET OYUNU
  Ürün, reklam ve nakit kararlarını gerçek para harcamadan denersiniz.
- **Arşivler**
  KEŞİF — ÖRNEKLER
  Ürün, mağaza ve reklam örneklerini incelersiniz.
- **Ders kayıtları**
  MENTÖRLÜK
  Paylaşılan ders ve görüşme kayıtlarını yeniden izlersiniz. Birebir görüşmeleriniz isteğiniz üzerine kaydedilebilir.
- **Randevu sistemi**
  MENTÖRLÜK › RANDEVULAR
  Uygun saatleri görür, birebir görüşmenizi buradan alırsınız.

Projelerimizi yöneten ekiple çalışıyorsunuz.

Gerçek e-ticaret projelerimizin tamamını yöneten ekip, mentörlük programını da verir. Haftada 3 birebir görüşmede çalışmalarınızı inceler, ödevleri ve revizeleri birlikte belirleriz.

Courself · Birebir çalışma



Ekranınızı paylaşıyorsunuz



Birkan

Siz

Hazırlayın

Dersi uygulayın, çalışmanızı teslim edin.

Birlikte inceleyelim

Görüşmede sorularınızı ve düzeltmeleri konuşalım.

Revize edin

Değişiklikleri uygulayın, yeniden paylaşın.

Randevu alırken nelere dikkat edersiniz?

Haftada 3 birebir görüşme hakkınız var; görüşmeleri panelden siz planlarsınız.

- Önce o haftanın ödevini hazırlayın, sonra randevunuzu alın.
- Görüşmeler online yapılır; bağlantı Mentörlük › Randevular bölümünde görünür.
- Kullanmadığınız görüşme sonraki haftaya aktarılmaz.
- Takvimde uygun saat bulamazsanız grupta bizi etiketleyin.

Görüşmeden en çok verimi nasıl alırsınız?

Önce o haftanın ödevini teslim edin; görüşmede sorularınızı ve düzeltmeleri konuşur, sonraki ödevi birlikte belirleriz.

WhatsApp grubunda kime, nasıl yazarsınız?

Sürecinizi tek yerde görebilmek için yazışmaları grupta tutuyoruz. Konusuna göre ilgili kişiyi etiketleyin.

Kime hangi konuda yazarsınız?

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.

Grupta nelere dikkat ediyoruz?

- Özelden değil grupta yazın; özel mesajlar gözden kaçabilir.
- İlgili kişiyi etiketleyin; 24 saat içinde dönmeyi hedefliyoruz. Bu sürede cevap gelmezse aynı kişiyi yeniden etiketleyin.

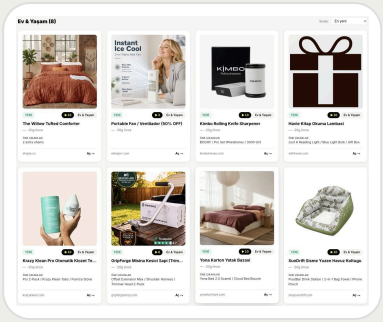
ÖRNEK · HANGİ MESAJ EN HIZLI CEVABI ALIR?

SİZ
@Ramazan Ürün görsellerim telefonda kayıyor. Tema ayarından boyutu değiştirdim, düzelmedi. Bağlantıyı ve ekran görüntüsünü ekledim.

Hangi ürünle başlayacağınızı nasıl seçiyoruz?

Arşivimizde satılan ve depolarımızdan çıkan ürünler var. Bu ürünleri sizinle incelerken şu sorulara cevap arıyoruz:

- Müşteri bu ürünü neden alsın?
- Hangi ülkede, kime satacaksınız?
- Ürün, paketleme, kargo, ödeme kesintileri ve reklamdan sonra size ne kalıyor?
- Teslim süresi bu pazar için uygun mu?
- Ürün bir görselle ya da kısa bir videoyla iyi anlatılabiliyor mu?
- Denemeye yetecek zamanınız ve bütçeniz var mı?



Bu çalışmanın amacı, gerekçeleri yazılı kısa bir ürün listesi çıkarmak ve ilk test edeceğiniz ürünü seçmektir.

Önce öğreniyor, sonra kendi işinize uyguluyorsunuz.

Video eğitimleri Courself eğitim alanında; ders notları, sunum PDF'leri ve çalışma haritası mentörlük panelinde açılır. İlgili dersi çalışır, ardından kendi ürününüz için uygulama yaparsınız.



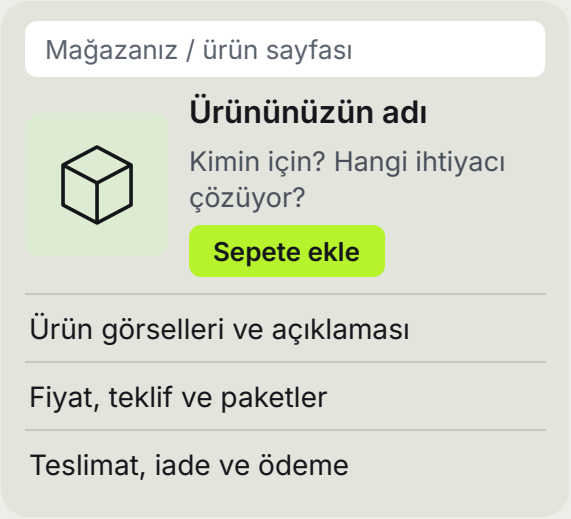
İzlediğiniz dersin karşılığı bir çalışma.

Ürün listesi, mağaza sayfası, reklam taslağı veya maliyet hesabı.



Reklamlar açılmadan önce neye bakıyoruz?

Ürün sayfanızı ve reklam taslaklarınızı siz hazırlarsınız. Biz başlığa, teklife, görsellere ve satın alma adımlarına bakıp revize notlarımızı iletiriz. Reklamı açmadan önce şunların tamam olmasını istiyoruz:



Reklam taslağınız

1. **İlk saniyeler:** Dikkati ne çekiyor?
2. **Ürünü gösterin:** Nasıl kullanılıyor?
3. **Çağrı yapın:** Müşteri ne yapmalı?

- ✓ Ürün, fiyat ve teklif belli.
- ✓ Tedarik ve teslim süresi belli ve sayfada doğru yazıyor.
- ✓ Satıcı ve iletişim bilgileri, gönderim ve iade koşulları ile gizlilik politikası mağazada yazıyor.
- ✓ Sayfa telefonda hızlı açılıyor ve düzgün görünüyor.
- ✓ Ödeme adımı bir test siparişiyle denendi.
- ✓ Reklam hesabınız açık ve ödeme yöntemi tanımlı.
- ✓ Ölçüm kurulumu tamamlandı: reklamdan gelen satışlar reklam hesabınızda doğru görünüyor.
- ✓ İlk reklam bütçesi ve testin hangi harcamada durdurulacağı yazılı olarak belirlendi.

İlk ay reklama nasıl hazırlanıyoruz?

Reklamlar ikinci ayın başında açılır. İlk ayı bu hazırlıkla geçiriyoruz; haftaların içeriğini başlangıç durumunuza göre düzenleriz.

1. HAFTA

Tanışma, ürün ve pazar

Hedefinizi konuşur, çalışma planınızı panelinize ekler ve arşivden ürün adaylarını karşılaştırırız.

2. HAFTA

Mağaza ve teklif

Ürün sayfası, fiyat, görseller, ödeme ve teslimat bilgileri üzerinde çalışırız.

3. HAFTA

Reklam hazırlığı

Reklam görsellerini, videolarını, mesajını ve ölçüm kurulumunu inceleriz.

4. HAFTA

Son kontroller

Test siparişini ve ölçümü kontrol eder, ilk reklam bütçesini ve testin hangi harcamada durdurulacağını belirleriz.

Ay sonunda seçilmiş bir ürününüzün, yayına hazır mağazanızın ve reklam taslaklarınızın olmasını hedefliyoruz.

Reklam yayına çıktıktan sonra

Tıklama, sepet ve satışları inceler; reklamı, sayfayı veya teklifi sonuçlara göre revize ederiz.

Sipariş gelince ne oluyor?

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



Çin'deki depo operasyonumuzdan

Sipariş geldiğinde kim ne yapıyor?

01 **Sipariş gelir**
Stok önceden alınmaz; ürün bedelini gönderimi yaptığımızda ödersiniz. Ödeme yolunu ilk siparişten önce grupta anlatırız.

02 **Biz göndeririz**
Çin'deki depomuzda ürünü alır, markanıza özel paketler, kalite kontrolünü yapar ve müşterinizin kapısına göndeririz.

03 **Siz takip edersiniz**
Müşteri sorularını siz yanıtlarsınız. Satış bedeli 1–2 iş gününde hesabınıza yatar.

Ürünün depoya gelişinden müşteriye gönderimine kadar operasyonu biz yürütürüz. Siz mağazanızı, reklamlarınızı ve müşterilerinizle iletişimi geliştirirsiniz.

Satış gelmezse nereye bakıyoruz?

Önce ölçümün ve ödeme adımının çalıştığını kontrol ederiz. Ardından müşterinin hangi adımda vazgeçtiğine bakarız.

NE GÖRÜYORUZ?

Gösterim var, tıklama az

SORUN NEREDE?
Reklam görseli ve mesajı

NE YAPIYORUZ?
Yeni görsel, video ve açılış mesajı deneriz.

NE GÖRÜYORUZ?

Tıklama var, sepete ekleme yok

SORUN NEREDE?
Ürün sayfası

NE YAPIYORUZ?
Başlığı, görselleri ve fiyat sunumunu düzeltiriz.

NE GÖRÜYORUZ?

Sepete ekleme var, ödeme yok

SORUN NEREDE?
Teklif ve ödeme adımı

NE YAPIYORUZ?
Teklifi, fiyatı, kargo ücretini ve ödeme sayfasını yeniden kurarız.

NE GÖRÜYORUZ?

Her adım normal, satış yok

SORUN NEREDE?
Ürün

NE YAPIYORUZ?
Ürünü yeniden değerlendirir, gerekirse yeni ürün deneriz.

Satış gelmiyorsa reklam rakamlarınızın ekran görüntüsünü grupta paylaşıp Birkan Akpınar'ı etiketleyin.

ⓘ Bu tablo bir çalışma yöntemidir, satış vaadi değildir.

İlk 3 ayda neleri birlikte hazırlıyoruz?

Ürün ve pazar seçimi, mağaza hazırlığı, reklamların yayına alınması ve ilk testlerin değerlendirilmesi üzerinde çalışırız.

1. AY

Ürün, pazar ve kurulum

Depodan çıkan ürünler arasından seçim, hedef ülke ve müşteri, fiyat ve maliyet hesabı. Ürün sayfası, ödeme ve ölçüm hazırlığı; ilk reklam taslakları.

ÇIKTI ürün ve pazar kararı, mağaza ve reklam hazırlığı.

2. AY

Reklam testleri ve revizeler

Görsel ve video denemeleri, kampanya kurulumu, test bütçesi ve durdurma sınırı. Tıklama, sepet ve satışlara göre ürün sayfası, teklif ve reklam revizeleri.

ÇIKTI test planı ve sonuçlara göre düzenlenmiş çalışmalar.

3. AY

Satış sonrası ve sonraki plan

Sipariş ve müşteri takibi, ürün-kargo-reklam maliyetleri, temel kâr ve nakit hesabı. İşe yarayan çalışmaları belirleyip bir sonraki testleri planlarız.

ÇIKTI gider takibi ve devam edeceğiniz çalışma planı.

Örnek dağılım: sıra ve tempo, ilk görüşmede mevcut durumunuza göre düzenlenir.

İlk testlerden sonra 3 ay daha ne çalışıyoruz?

6 aylık program ilk 3 ayın konularını içerir. Devamında optimizasyon, ölçekleme, teklif ve müşteri çalışmalarını sonuçlara göre tekrar tekrar denemek ve geliştirmek için zaman buluruz.

4. AY

Optimizasyon ve ölçekleme

Reklam mesajlarını, görsel ve videoları, sayfayı ve teklifi iyileştiririz. Kârlılığı ve tedarik kapasitesini gözeterek reklam bütçesini ve satış hacmini nasıl artıracağımızı çalışırız.

5. AY

Teklif ve müşteri iletişimi

Paketler, sepet tutarı, ürün sayfası testleri, sepet terk ve satın alma sonrası e-postaları. Mağazanın dili ve görsellerinde tutarlılık.

6. AY

Tekrar satın alma ve kârlılık

Müşteri desteği, yeniden satın alma, reklam ve ürün maliyetleri, nakit ihtiyacı. Büyütmek, düzeltmek veya bırakmak istediğiniz çalışmaları seçeriz.

Aylık başlıklar örnektir; çalışmalar işinizin ihtiyacına göre sıralanır.

Bu ek sürede aynı mağazada daha fazla test, geri bildirim ve revize yaparız.

Bir yıl içinde işin hangi taraflarını geliştiriyoruz?

12 aylık program ilk 6 ayın çalışmalarını içerir. Devamında satışın yanında tedarik, stok, nakit, yeni ürünler ve günlük işletme düzeni üzerinde çalışmak için zaman ayırırız.

7-9. AYLAR

Ürün ve tedarik

Tedarikçi ve maliyet kıyası, üretim ve kalite, markalı paketleme, stok ihtiyacı ve yeniden sipariş planı.

Nakit ve altyapı

Ödeme vadeleri, tahsilat, nakit takvimi, şirket ve muhasebe koordinasyonu; işin ihtiyacına uygun altyapı.

10-12. AYLAR

Markalaşma

Marka dili, ürün hattı, organik içerik, farklı ülkeler ve yeni satış kanalları. Müşteri deneyimini geliştirir, markayı hangi alanlarda büyüteceğimizi belirleriz.

Ekip ve iş düzeni

Görev paylaşımı, çalışma belgeleri, müşteri ve operasyon takibi. İşleri devredebilmeniz ve sonraki dönemi planlayabilmeniz için düzen kurarız.

Süre uzadıkça aynı destek düzeniyle daha fazla konuyu kendi işletmenizde çalışırız.

Haftanızda nasıl yer açabilirsiniz?

Uygulama için günde ortalama 1–2 saat ayırmak gerekir. Birebir görüşmeleri ayrıca takvime ekleriz. Temponuzu iş ve günlük yaşam düzeninize göre birlikte belirleriz.

Örnek bir çalışma haftası

Pzt	Ders + ilk taslak	BİREBİR
Sal	Uygulama Ürün / mağaza / reklam	
Çar	Geri bildirim	BİREBİR
Per	Revize Değişiklikleri uygulama	
Cum	İnceleme + plan	BİREBİR
Hafta sonu	Tamamlama Teslim ve sonraki hazırlık	

Bizimle görüşürken

Çalışmanızı inceler, sorularınızı ve bir sonraki ödevi konuşuruz.

Görüşmelerin arasında

Siz uygular ve revize edersiniz. Takıldığınız noktayı grupta paylaşırsınız.

Başlamaya hazır mısınız?

Kayıt tamamlandığında WhatsApp grubunuz açılır ve paneliniz tanımlanır. İlk görüşmeye böyle hazırlanırsınız:

İlk görüşmeden önce

- ✓ **Panele giriş yapın.**
  Eğitimleri ve çalışma alanlarını açabildiğinizi kontrol edin.
- ✓ **Kendinizi tanıtın.**
  Grubunuzda mevcut durumunuzu ve hedefinizi paylaşın.
- ✓ **Zamanınızı ve bütçenizi not edin.**
  Varsa mağaza bağlantınızı ve ürün fikirlerinizi hazırlayın.

Bir yerde takılırsanız

Bağlantı veya ekran görüntüsüyle gruba yazın. 24 saat içinde dönmeye çalışıyoruz. Uygun randevu bulamazsanız da haber verin. Ara vermeniz gerekirse grupta önceden yazın; nasıl devam edeceğimizi konuşalım.

Eğitimlere erişim

Program başladığı andan itibaren 1 yıl boyunca tüm eğitimlere ve kaynak kütüphanesine erişirsiniz. Birebir görüşmeler ve mentör desteği seçtiğiniz süreyi kapsar.

WhatsApp'tan yazın ↗

ⓘ Bu rehber bir gelir ya da sonuç vaadi içermez; e-ticarette sonuçlar ürüne, pazara, bütçeye ve uygulamaya 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