Yapay Zeka Ajansı Kurulum ve Yönetim Rehberi

Yapay Zeka ile İş Kurma Rehberi: Yapay Zeka (AI) ajansı kurmak ve yönetmek, diğer iş modelleri gibi belirli adımları takip etmeyi gerektiren, sıfırdan başlayan bir süreçtir. Bu süreç özellikle yeni başlayanlar için uygundur ve ilk günden itibaren gizli gelir tasarrufu yapmak ve müşterisiz gelir elde etmek mümkündür. AI ajansı kurmak için kodlama bilgisine sahip olmak gerekli değildir. Bu iş modeli, teknik becerilerden ziyade iş yapma mentalitesinin, iş ve pazarlama süreçlerini anlamanın ve sorun çözme yeteneğinin önemini vurgular.

İşte bir Yapay Zeka Ajansı Kurulum ve Yönetim Rehberi:

1.1 Gelir Tasarrufu ve Kazanımı

AI ajansınızı kurarken, henüz müşteri edinmeden bile gelir elde etme ve maliyetleri düşürme yolları vardır:

- **Ortak Hesaplar ve Kupon Platformları**: Mevcut araçları kullanırken, bu araçlardan para kazanarak veya tasarruf ederek gelirinizi %10 oranında artırabilirsiniz. Çoğu kişi ortaklık programlarını göz ardı eder, bu da para kaybına neden olur.
- **Affiliate Programları**: Make.com, N8n, Instantly gibi platformların affiliate programlarına katılarak her araçtan %5 ile %10 arasında pasif gelir elde edebilirsiniz. Bu, müşteri olmadan bile kar elde etmeye başlama fırsatı sunar.
- **Kupon Sağlayıcılar**: Secret, Appsumo gibi platformlara katılarak yazılım maliyetlerinde **5.000 dolardan fazla tasarruf sağlayabilirsiniz**. Bu sistemler, kurumsal indirimleri bireysel kullanıcılara sunar.
- **Teknoloji Yığını Oluşturma**: Müşterileriniz için hangi araçları kullanacağınızı baştan seçerseniz, fiyatlandırmayı buna göre yapabilir ve tasarruf sağlayabilirsiniz. Her müşteri için tekrar tekrar araç almak yerine belirli araçları müşterilerinizle ortak kullanabilirsiniz.

1.2 İşi Kurma Adımları (“Ask Her” Metodu)

Bu yöntem, bir AI ajansı kurmak için 12 adımlı pratik bir rehber sunar:

1. **Üç Niş Tanımlayın**: Üç farklı hedef kitle belirleyin. Örneğin, diş hekimlerinin müşteri bulmasını kolaylaştırmak veya güzellik kliniklerinin randevu yönetimini otomatikleştirmek gibi. Tanıdığınız, dijital yakınlığı olan, hizmet tabanlı ve parası olan nişler tercih edilmelidir. İlk 30 günde en başarılı olan niş ortaya çıkacaktır.
2. **İşletme İsmini Belirleyin**.
3. **Beş Sosyal Kanıt (Vaka Çalışması) Sunun**: Müşterilerinize sunabileceğiniz 5 başarılı vaka çalışması hazırlayın.
4. **Ana Alan Adını ve E-posta Gönderim Alan Adını Satın Alın**.

5. **Web Sitenizi Oluşturun ve Yayınlayın**: Lavable, Webflow, Card, WordPress gibi platformları kullanarak sitenizi oluşturabilirsiniz. Lavable gibi AI destekli araçlar, prompt kullanarak dakikalar içinde bir web sitesi oluşturabilir. AI agent'lar ile sitenin metinlerini ve tasarımını optimize edebilirsiniz.
6. **Veri Toplayın ve Gönderimlere Başlayın**: Instantly veya Smartlead gibi araçlarla veri toplayarak kampanyalarınıza başlayın.
7. **Upwork Profili Oluşturun**.
8. **Nişlerle İlgili Toplulukları Bulun**: Hedef kitlenizin toplandığı Facebook grupları, Reddit veya Telegram gruplarını takip ederek sorunlarını anlayın.
9. **Teklifinizi Oluşturun**: Topluluklardan edindiğiniz içgörülerle, çözümlerinizi sunan teklifler hazırlayın.
10. **Ödeme Alacağınız Platformu Ayarlayın**: Stripe, Izico gibi platformları kullanabilirsiniz.
11. **Günlük Minimumları Belirleyin**: Günlük gönderilecek e-posta, Upwork başvurusu ve topluluk paylaşımı gibi günlük hedefler belirleyin.
12. **Müşterilere Satışa Başlayın**.

1.3 Müşteri Yönetimi ve Büyüme

İlk müşterinizi aldıktan sonra bu süreci tekrar etmelisiniz.

- **Fiyat ve Hizmet Kalitesi Artışı**: İlk müşteriden sonra fiyatları ve hizmet kalitesini **%30 oranında artırmaktan çekinmeyin**. Başlangıçta düşük fiyatlarla müşteri çekmek referans (testimonial) sağlar. Hizmet kalitesini artırmak da fiyat artışının doğal bir sonucu olmalıdır. İşletmenizi premium konumlandırmak önemlidir, çünkü AI ajansı işi zaten bu nitelikte bir hizmet sunar.
- **Geriye Dönük Değerlendirme**: Her işin sonunda neyin doğru, neyin yanlış yapıldığını, sürecin nasıl ilerlediğini değerlendirmelisiniz. Bu, satış yeteneklerinizi ve operasyonlarınızı geliştirir.
    - **Soğuk E-postaları İstatistikleri**: Açılan, cevaplanan, olumlu cevaplanan, görüşülebilen müşteri oranlarını görüntüleyin. Kısa/uzun metinler, direkt teklif sunma gibi farklı yaklaşımları A/B testleriyle optimize edin. İletişim dizinlerinizi gözden geçirin.
    - **Upwork Optimizasyonu**: Gönderilen iş tekliflerinin görüntülenme, cevaplanma, görüşülme ve anlaşılma istatistiklerini takip edin. Profilinizi (fotoğraf, açıklama, video), teklif özgeçmişini ve iletişim dizinlerini test edin.
    - **Hizmet Teslimatı**: Proje sayısı, çevrim süresi, revizyon sayısı ve iç maliyetler gibi istatistikleri belirleyin. Tüm müşteri temas noktalarını (mesajlar, aramalar, e-postalar) gözden geçirin ve optimize edin.

1.4 Upwork Kullanımı

Upwork, bazı önyargılar olsa da (iş almak zor, fiyatlar düşük) aslında yüksek paralar kazanabileceğiniz çok iyi bir platformdur. Upwork'te insanlar zaten bir sorun belirtir ve siz

buna çözüm sunarsınız, bu da eşleşmeyi hızlandırır.

- **Neden Upwork?**
  - **Düşük Başvuru Maliyeti**: 2 dolarlık bir başvuru maliyetiyle 5.000 dolar ve üzeri sözleşmelere imza atabilirsiniz.
  - **İhtiyaç Odaklı Eşleşme**: Müşteriler doğrudan ihtiyaçlarını belirtir, bu da soğuk e-posta kampanyalarından daha doğrudan bir yaklaşımdır.
- **Kazanma Oranını Artırma Yöntemleri**:
  - **Kişiselleştirilmiş Teklifler**: Her müşterinin ihtiyacını analiz edin ve onlara özel olarak daha önceki benzer projelerinizden, sektörünüzdeki başarılarınızdan bahsederek çözüm sunun.
  - **Portföy Optimizasyonu ve Sosyal Kanıt**: Profilinizde 3-5 vaka çalışması sunun. Başarı metriklerini vurgulayın.
  - **Video Kullanımı**: Tekliflerinizde veya profilinizde videolar yollayın.
  - **Hedefli İş Seçimi**: Günde 5 tane yüksek kaliteli teklif oluşturmak, 50 tane düşük kaliteli teklif yollamaktan daha değerlidir. Gerçekten ihtiyacı olana çözüm sunun.
  - **Özel Teklif Şablonu**: Dikkat çeken ilk iki cümle, hızlı kazançlarla değer yaratma gösterimi ve baskı yapmadan aciliyet yaratma içermelidir.
  - **Hızlı Yanıt Süresi**: Müşteri mesajlarına 5 dakikadan kısa sürede yanıt verin.

1.5 Uygulama ve Ölçeklenme (90 Günlük Program)

İlk 90 gün, sıfırdan ilk müşteriye geçmek için özel projelere odaklanmanız gereken bir dönemdir.

- **Proje Yönetimi ve Müşteri Kabulü (Onboarding)**:
  - **Proje Kapsamı ve Onboarding**: Proje kapsamı sapmalarını önleyen 1-2 saatlik müşteri kabul süreci (onboarding) çok önemlidir. Doğru onboarding yapılmazsa, proje saçma noktalara gidebilir.
  - **Basit Proje Yönetim Sistemi**: Ücretsiz araçlarla basit bir proje yönetim sistemi kurun.
  - **Net Teslimatlar ve Beklenti Yönetimi**: Net teslimatlar ve zaman çizelgeleriyle doğru beklenti yönetimi yapın.
  - **“Hayır” Demeyi Öğrenin**: Paraya ihtiyacınız olsa bile bazı projelere hayır demeyi öğrenin.
- **Haftalık A/B Testi Metodolojisi**: 90 günlük süreçte yayılmış 13 iterasyon dönemi kurun. Her hafta süreçleri optimize etmek için tekrar tekrar üzerinden geçerek test edin.
- **Metrikler ve Geri Bildirim**: İşiniz için gerçekten önemli olan 5 metriğe karar verin. Müşterilerden gelen geri bildirimlere ve test sonuçlarına göre kademeli iyileştirmeler yapın.
- **Ürüne Dönüştürme Stratejisi**:
  - **Ölçeklenebilir Ürünler**: Özel işleri, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir ürünlere dönüştürün. Örneğin, bir hukuk bürosu için kurduğunuz müşteri onboarding

sistemi gibi.
    - **Dokümantasyon ve Şablon Oluşturma**: Süreç dokümantasyonunu oluşturduğunuzda, işiniz çok kolaylaşır. İşlerin %90'ı şablon, %10'u özelleştirmedir.
    - **Fiyatlandırma Katmanları**: Maksimum kar için fiyatlandırma katmanları oluşturun ve değere göre fiyatlandırma yapın.
    - **Müşteri Başarısı Hattı**: Tutarlı sonuçlar getiren ve müşterilerinizden sürekli iş almanızı sağlayan bir müşteri başarı hattı kurun.

1.6 Sürekli Optimizasyon ve Büyüme

Müşteri başarısını kaldıraç olarak kullanarak üstel büyüme hedeflenir.

- **Müşteri Başarısı ve Yönlendirme Sistemleri**:
    - **Sistematik Referans Toplama**: Müşteri başarısını belgeleyerek (vaka çalışmaları, testimoniallar) sistematik bir referans toplama süreci oluşturun.
    - **Yönlendirme Sistemleri**: Sıcak potansiyel müşteriler üreten yönlendirme sistemleri kurun. Değerini düşünmeden yönlendirmeleri teşvik edin.
- **Hizmet Yelpazesini Geliştirme**:
    - **Dikey ve Yatay Genişleme**: Odak noktanızı kaybetmeden ne zaman ve nasıl yeni hizmetler ekleyeceğinizi belirleyin. Dikey genişleme (daha derin hizmetler) veya yatay genişleme (ilgili hizmet eklemeleri) yapabilirsiniz.
    - **Çapraz Satış (Cross-sell)**: Mevcut müşterilere çapraz satış yaparak müşteri ömrü boyunca elde edilen değeri (life cycle value) artırın. Proje teslimatı, yeni bir satışa kapı açma (upsell) fırsatıdır. Zaten size güvenen ve bir kez para ödemiş bir müşteriyi tekrar kazanmak, yeni lead'lerden daha kolaydır.
- **Dahili Otomasyon ve Verimlilik**:
    - **Kendi İşiniz İçin Otomasyon**: Kendi AI ajansınız için otomasyon araçları kullanın. Kendi "mission panelinizi" veya "dashboard"unuzu oluşturarak haftada 10 saat kazanabilirsiniz.
    - **Otomatik Sistemler**: Uyurken bile anlaşma kapatıp teklif oluşturma sistemleri kurun. Kaliteyi koruyarak teslim süresini kısaltan otomatik sistemler geliştirin.
- **Yinelenen Gelir Modelleri**:
    - **Tek Seferlik Projelerden Aboneliğe Geçiş**: Tek seferlik projeleri aylık aboneliklere dönüştürmeye çalışın. Müşterilerinizin gerçekten isteyeceği bakım paketleri oluşturun.
    - **Değer Bazlı Fiyatlandırma**: Saatlik fiyatlama yerine değer bazlı fiyatlama yapın. Müşteriye sağladığınız değer, fiyatlandırmanızın temelini oluşturmalıdır.

1.7 AI Otomasyonu Temelleri

AI otomasyonu, herhangi bir teknik spesifik terim veya kodlama bilerek öğrenilecek bir şey değil, bir iş modelidir. Otomasyon sisteminin temellerinin %80'ini bilmek, işin %20'lik teknik kısmını halletmenizi sağlar.

- **Sorun ve Çözüm Odaklılık**: Bütün iş modelleri bir soruna çözüm üretmeye dayanır. Siz bir sorun bulacaksınız ve AI otomasyonu kullanarak bu sorunu çözeceksiniz.
- **Teknoloji Çılgınlığına Kapılmayın**: Gerçekten önemli olan, işin getirdiği değerdir. Çıkardığınız çözümün karmaşık veya güzel görünmesinden çok, kaç müşteri getirdiği, hangi işleri kolaylaştırdığı veya ne kadar maliyet kıstığı önemlidir.
- **Uygulamalı ve Akademik Sistemler**: Amaç, gerçek iş sorunlarını çözen uygulamalı sistemler çıkarmaktır (lead toplama, takip e-postası gönderme). Mükemmel algoritmalara sahip teorik AI modelleri (akademik sistemler) ile ilgilenilmeyecektir. Odak, mevcut teknolojiyle işletmelere nasıl daha çok para kazandırılacağıdır.
- **Sondan Başlayın**: Otomasyon kurulumuna ulaşmak istediğiniz sonuçtan başlamalısınız. Süreci baştan değil, sondan geriye doğru inşa edin. Bu, boşa harcanan yolları ortadan kaldırır ve daha az modülle daha etkili iş akışları sağlar.
- **Test Odaklı Geliştirme**: Her modülü tek tek test edin. 10 modülü yapıp sonra hepsini birden test etmeye çalışmayın, çünkü hataların kaynağını bulmak zorlaşır. Modül başına sabit bir test süresi belirleyin (örn. 30 saniye). Hata yönetimi (Try-catch blokları, otomatik yeniden deneme) uygulamak önemlidir.
- **En Karlı Fırsatlar Genelde Sıkıcıdır**: En karlı otomasyon fırsatları genellikle sıkıcıdır ve göz ardı edilir (soğuk e-postalar, LinkedIn mesajları, Upwork'ten işler). Elle yapılan, tekrar eden, öngörülebilir işler en temel otomasyon alanlarıdır.
- **Kaldıraç Gücünü Kullanma**: Şablonlar en büyük kaldıracınızdır. %80 tamamlanmış bir şablonla başlarsanız, diğer müşterilere sadece %20'lik bir özelleştirme işi kalır. Her şeyi otomatikleştirmeyin; yüksek etkili insan müdahaleleri hala önemlidir. 5 dakikalık akıllı insan işi, saatlerce süren otomasyondan daha verimli olabilir.

1.8 Teknik Kavramlar (Basit Anlatım)

AI otomasyonu yaparken bilmeniz gereken bazı temel teknik kavramlar vardır.

- **Veri Akışı ve JSON Mantığı**: Otomasyon ağaçlarında veri her zaman nesne dizisi (JSON formatı) olarak gelir ve temsil edilir. Veriye erişebilmek için veri yapısını anlamanız gerekir. JSON görünümüne alışmak, hataları tespit etmenize yardımcı olur. JSON'da dataların kendine ait alanları vardır (eşittir mantığı).
- **Webhook'lar**: Veri dinleyen otomatik, özel URL'lerdir. Herhangi bir platformda özel bir entegrasyon kurmadan kendi API uç noktanızı oluşturmanızı sağlarlar. Veri yapısı genellikle sorgu parametreleri veya gövde (body) üzerinden işler.
- **HTTP İstekleri**: Herhangi bir web sitesi API'si ile iletişim kurmak için kullanılır.
  - **GET**: Veri almak için kullanılır. Web sayfalarından metin çekmek (scrape) için kullanılabilir.
  - **POST**: Veri göndermek için kullanılır.
- **API Kimlik Doğrulama (Authentication)**: API'ya bağlanırken nasıl bir kimlik doğrulaması yapılacağını bilmek önemlidir (Basic, API Key, OAuth). Kimlik bilgilerini güvenli şekilde saklamak ve değişkenlerle gizlemek gerekir.
- **Ölçekleme İçin Döngü ve Parti İşleme**: Büyük veri setlerini küçük parçalara bölmek demektir. "Loop items" modülü ile veri satırlarını teker teker işleyin. Her işlem

arasında 3-5 saniye bekleyerek API'yi yormayın (rate limitleri aşmamak için). Hata yönetimi (otomatik yeniden deneme) uygulamak önemlidir.
- **AI Entegrasyonu ve Prompt Yazımı**: Farklı sistemler arasında alanları doğru eşitleyin. Zaman dilimi ve tarih önemlidir. Promptlar, bir hedef sistemin beklediği formata göre düzenlenebilir. AI modeline prompt yazarken, ne yapması gerektiğini açıkça belirtmek (örn. "You are an expert ad researcher") önemlidir.

1.9 N8n Kullanımı ve AI Agent Oluşturma

N8n (n8n.io) bulut üzerinde veya lokal olarak ücretsiz kullanılabilen bir otomasyon platformudur. Hiçbir kodlama bilgisine sahip olmadan sürükle bırak yöntemiyle AI otomasyonları oluşturabilirsiniz.

- **Workflow Oluşturma**: N8n'de ilk workflow'unuzu oluşturmakla başlayın.
- **Trigger (Tetikleyici)**: Workflow'u başlatmak için bir tetikleyiciye ihtiyacınız vardır (örn. Chat trigger, Google Drive trigger, AirTable trigger).
- **AI Agent Oluşturma**:
  - **Tool Agent**: Bu agentlar, belirli araçları (tool'ları) kullanabilme özelliğine sahiptir.
  - **Prompt (Talimat)**: Agent'a ne yapacağını belirten bir prompt vermeniz gerekir (örn. "You are a helpful assistant"). Prompt, yeni işe aldığınız bir çalışana nasıl çalışacağını öğretmek gibidir.
  - **Konuşma Yetisi (Chat Modülü)**: Agent'ın konuşabilmesi için bir sohbet modeline (örn. OpenAI GPT-4, DeepSeek, Claude) bağlanması gerekir.
  - **Hafıza (Memory)**: Agent'ın ne konuştuğunu hatırlaması için bir hafıza modülü ekleyin (örn. Window buffer memory).
  - **Araçlar (Tools) Ekleme**: Agent'a farklı araçlar ekleyebilirsiniz:
    - Hesap Makinesi (Calculator): Basit hesaplamalar yapmasını sağlar.
    - Google Takvim (Google Calendar): Toplantılarınızı kontrol etmesini veya yeni toplantılar oluşturmasını sağlar.
    - Vektör Veritabanı (Vector Database – Pinecone): Agent'a kendi işinizle ilgili özel bilgi (custom knowledge) eklemenizi sağlar. Bu sayede AI agent, chat GPT'nin bildikleriyle sınırlı kalmaz ve istediğiniz kadar bilgiye sahip olabilir.
  - **Otomatik Sistemler**: Bu agent'lar, sosyal medya yönetimi, rakip analizi, müşteri ilişkileri gibi birçok işi otomatikleştirebilir. Hatta sesli komutlarla bile çalışabilir.

1.10 Müşteri Bulma (Lead Generation)

Potansiyel müşterileri bulmak ve onlara ulaşmak, AI ajansınızın büyümesi için kritik bir adımdır.

- **Apollo Kullanımı**: Apollo, hedeflediğiniz şirketleri ve kişileri bulabileceğiniz güçlü bir "lead generation" aracıdır. Şirket lokasyonu, keyword (örn. "web design", "web development", "agency"), gelir veya çalışan sayısı gibi kriterlerle arama yapabilirsiniz.

Apollo ayrıca yöneticilerin iletişim bilgilerini, hatta telefon numaralarını bulmada çok güçlüdür.

- **Epify ve Scraper'lar**: Epify gibi platformlar, Apollo'dan veya diğer kaynaklardan veri kazımak (scrape) için kullanılır. Örneğin, TikTok profillerini veya Indeed'deki iş ilanlarını scrape edebilirsiniz. Belirli limitler dahilinde Epify'ı ücretsiz kullanabilirsiniz.
- **HTML Scrape ve AI Analizi**: Bulduğunuz şirketlerin web sitelerinin HTML'ini alıp, AI agent'a vererek analiz ettirebilirsiniz. Bu sayede AI, kişiselleştirilmiş "ice breaker" mesajları yazabilir.
- **Google Haritalar Scraper**: Google Maps'ten belirli bir sektördeki (örn. güzellik merkezleri, tesisatçılar, diş hekimleri, hukuk büroları) firmaların iletişim bilgilerini, web sitelerini, yorumlarını ve puanlarını ücretsiz olarak çekebilirsiniz. Bu, yerel işletmeler için sosyal medya hizmeti gibi kampanyalar başlatmak için idealdir.
- **Kişiselleştirilmiş E-posta Kampanyaları (Cold Email)**:
  - **Veri Toplama**: Scrape edilen verileri (isim, unvan, şirket, web sitesi, e-posta adresi) kullanarak lead listenizi oluşturun. Doğrulanmış e-posta adresleri (verified emails) kullanmak, spam oranını düşürür ve e-posta sağlığınızı korur.
  - **AI ile Metin Yazımı**: AI agent'lar, her kişiye özel olarak, web sitesindeki bilgilere veya şirketin iş ilanlarına göre özelleştirilmiş e-posta metinleri oluşturabilir. E-postaların kısa, net ve amaca yönelik olması önemlidir.
  - **Kampanya Yönetimi**: Instantly veya Smartlead gibi platformlar kullanarak bu kişiselleştirilmiş e-postaları otomatik olarak gönderebilir ve kampanya performansını (açılma oranı, tıklama, dönüşüm) takip edebilirsiniz.
- **Diğer Lead Generation Yöntemleri**:
  - **LinkedIn ve Instagram DM**: Farklı workflow'lar kullanarak LinkedIn ve Instagram'da kişiselleştirilmiş mesajlarla lead generation yapabilirsiniz.
  - **Yüksek Dönüşüm Potansiyeli**: İş ilanları gibi, belirli bir ihtiyacı olan firmaları hedeflemek, dönüşüm ihtimali yüksek lead'ler anlamına gelir.
- **CRM Entegrasyonu**: Oluşturduğunuz lead'leri bir CRM sistemine (örn. AirTable veya özel AI destekli CRM) kaydederek takibini yapabilirsiniz. Bu CRM, lead'in nereden geldiği, konuşma geçmişi, video görüşme kayıtları gibi tüm bilgileri barındırır.

1.11 Satış Süreçleri (Agency Sales Flow)

Lead'leri satışa çevirmek için farklı satış akışları kullanılabilir:

- **Geleneksel Ajans Satış Akışı**: Toplantı ayarlama (soğuk e-posta, PPC, SEO, sosyal medya, referanslar, topluluklar aracılığıyla), toplantı takibi, detaylı sunum ve teklif, sözleşme ve ödeme adımlarını içerir. Asla ödeme almadan veya sözleşme imzalamadan işe başlamayın.
- **İki Çağrılı Kapanış (Two-Call Close System)**: İlk toplantıda müşterinin detaylı ihtiyaçlarını anlamak (keşif toplantısı), ikinci çağrıda projeyi detaylandırmak ve ardından sözleşme ile ödeme almak. Bu sistem, müşterilerle daha yakın ilişki kurmanızı ve dikey satış için zemin hazırlar.
- **Tek Çağrıda Kapanış (One-Call Close System)**: Çok daha hızlı ve temiz bir

yöntemdir. Güçlü bir “lead generation” aşaması ve satış toplantısında çok ikna edici olmanız gereklidir.
- **İletişim Kişiselleştirme**: Her müşteri için “Ice Breaker”, teklif, “Call to Action” ve görseller gibi birkaç alanı özelleştirmek, dönüşüm oranlarını büyük ölçüde artırır.

1.12 Proje Teslimatı

Proje tamamlandığında profesyonel bir şekilde teslim etmek, müşteri memnuniyetini ve gelecekteki işleri etkiler.

- **End-to-End Test (Baştan Sona Test)**: Müşterinize projeyi teslim etmeden önce mutlaka baştan sona test edin. Projenin sorunsuz çalıştığından emin olun.
- **Blueprint’leri ve Şablonları Kopyalama**: Geliştirdiğiniz sistemlerin veya şablonların kopyalarını alın. Bu, ileride farklı müşteriler için benzer hizmetler oluşturmanızı kolaylaştırır ve bir “şablon kütüphanesi” (template library) oluşturmanızı sağlar.
- **Dokümantasyon Oluşturma**:
  - **Loom Videoları**: Müşterinin projeyi nasıl kullanabileceğine dair ekran kaydı içeren Loom videoları çekin. Bu, teknik detayları basitçe anlatır ve müşteri için bir bonus niteliğindedir.
  - **Yazılı Dokümantasyon**: Loom videosunu transkriptleri ve ekran görüntüleriyle destekleyen bir dosya oluşturun.
- **Revizyon Süreci**: Revizyon gerekiyorsa, revizyonları tamamlayın. Revizyon teslimi için 24 saat gibi bir bekleme süresi uygulayın; bu, hem sizin iş yükünüzü yönetmenizi sağlar hem de müşterinin algısında acelecilik yerine profesyonellik yaratır.
- **Profesyonel İletişim**: Proje teslim mail’inizde projenin tamamlandığını, hazırlanan videoları ve dokümantasyonu belirtin. Ödeme veya yorum gibi konuları da ekleyerek sonraki adımları netleştirin.

Bu rehber, AI ajansınızı sıfırdan kurmanız, büyütmeniz, müşteri bulmanız ve projeleri başarılı bir şekilde teslim etmeniz için gerekli tüm adımları ve mentaliteyi kapsamaktadır.