

Seçim Tablosu

Yanlış sektör seçimi, iyi kurulmuş bir sistemi bile para etmez hale getirir. Bu tablo dört kriteri puanlar, ağırlıklandırır ve size gir, test et ya da girme cevabını verir. Sezgiyle değil puanla seçin; puan tutmuyorsa sektörü değil kararınızı değiştirin.

Dört kriter ve ağırlıkları

#	Kriter	Ağırlık	Neyi ölçer
1	Ödeme gücü	%30	Sektörde para dönüyor mu, tek işlem başına tutar sizin fiyatınızı taşır mı
2	Acının şiddeti	%30	Problem sahibi bunu bugün konuşuyor mu, yoksa yaşadığının farkında bile değil mi
3	Çözümün basitliği	%20	Kurulum hazır araçlarla kaç günde biter, özel geliştirme gerekiyor mu
4	Operasyon yükü	%20	Kurduktan sonra siz ne kadar müdahale edeceksiniz, kendi kendine dönüyor mu

Ağırlıkları değiştirebilirsiniz ama toplam 100 kalmalı. İlk işinizi kuruyorsanız çözümün basitliğini yüzde 30'a çıkarın, ödeme gücünü yüzde 20'ye indirin: ilk hedefiniz para değil bitmiş bir referans işidir.

Puan kalibrasyonu

Puanı hissederek değil, aşağıdaki tanıma bakarak verin. Aynı sektöre iki kişi bakıp aynı puanı verebiliyorsa kalibrasyon doğrudur.

Kriter 1: Ödeme gücü

Puan	Tanım	Örnek
5	Tek işlem tutarı sizin aylık ücretinizin üzerinde. Sektörde reklam bütçesi zaten var.	Diş kliniği (implant 22.440 TL), emlak (komisyon 104.000 TL), sağlık turizmi (hasta 2.161 dolar)
4	Tek işlem tutarı aylık ücretinizin yarısı ile bir katı arası.	Oto kaporta (7.500 TL), kurs kaydı (120.000 TL sezonluk)
3	İşlem tutarı düşük ama hacim yüksek, toplam ciro büyük.	Restoran, e-ticaret, veteriner
2	Ciro var ama nakit akışı sıkışık, ödeme günleri sürekli erteleniyor.	Mevsimlik işletmeler, tek kişilik hizmet işleri
1	Fiyat pazarlığı ilk cümlede başlıyor, harcama kararı tek kişide ve o kişi kısıtlı.	Ev tipi üretim, mahalle esnafı ölçeği

Kriter 2: Acının şiddeti

Puan	Tanım	Doğrulama sorusu
5	Problem yüzünden bu ay para kaybettiğini biliyor ve rakamı söyleyebiliyor.	"Bu ay kaç talebe dönemediniz?" sorusuna sayıyla cevap veriyor.
4	Kaybettiğini biliyor ama rakamı bilmiyor. Konuşurken sesi değişiyor.	"Çok kaçıyor" diyor, sayı veremiyor.
3	Farkında ama önceliği değil. Daha büyük derdi var.	"Evet ama şu an bununla uğraşıyorum" diyor.
2	Problemi siz anlatınca kabul ediyor, kendisi hiç düşünmemiş.	Örnek göstermeden ikna olmuyor.
1	Problemi reddediyor. "Bizde öyle bir şey yok" diyor.	Kanıt gösterseniz bile savunmaya geçiyor.

Kriter 3: Çözümün basitliği

Puan	Tanım	Ölçüt
5	Hazır araçlarla 1-3 günde kurulur, tek kanal, tek akış.	Mesaj yanıtlama, randevu hatırlatma, sipariş takibi
4	1 hafta, iki kanal veya basit bir takvim bağlantısı.	WhatsApp ve Instagram birlikte
3	2-3 hafta, mevcut yazılımlarıyla bağlantı kurmak gerekiyor.	Klinik yazılımı, muhasebe programı
2	Bir aydan uzun, kurumsal onay ve bilgi işlem süreci var.	Kurumsal firmaların iç sistemleri
1	Özel yazılım geliştirmeden çözülüyor.	Kapalı ve dışı açılmayan eski sistemler

Kriter 4: Operasyon yükü

Puan	Tanım	Ölçüt
5	Kurulduktan sonra ayda 1 saatten az müdahale.	Kural setleri sabit, veri değişken
4	Ayda 2-4 saat, sadece içerik güncellemesi.	Menü, fiyat, kampanya değişimi
3	Haftada 1-2 saat, düzenli kontrol gerekiyor.	Sık değişen stok ve fiyat
2	Neredeyse her gün müdahale gerekiyor.	İstisnası çok, kuralı az iş
1	Sizin sürekli orada olmanızı gerektiriyor. Kurduğunuz şey sistem değil, iş.	Her vaka farklı, kural yazılamıyor

Doldurulmuş örnek

Aşağıdaki puanlar Sektör-Problem Örnekleri dosyasındaki verilerle verilmiştir. Kendi şehrinizde farklı çıkabilir; gerekçesini yazdığınız sürece sorun değildir.

Sektör	Ödeme %30	Acı %30	Basitlik %20	Operasyon %20	Ağırlıklı toplam	Karar
Diş kliniği	5	4	4	4	4,30	Gir. Tedavi planı takibi ilk iş.
Sağlık turizmi	5	5	3	3	4,20	Gir. Dil ve saat farkı en büyük kaldıraç.
Oto kaporta boya	4	4	5	4	4,20	Gir. Fiyat sorusu akışı 2 günde kurulur.
Güzellik ve estetik	3	5	5	4	4,20	Gir. İptal doldurma akışı ilk iş.
Emlak ofisi	5	4	4	3	4,10	Gir. Danışman disiplini şart.
Veteriner kliniği	3	4	5	5	4,10	Gir. Aşı takvimi tek başına yeter.
Kurs merkezi	4	4	3	4	3,80	Test et. Sezon dışında hacim düşer.
Restoran	3	4	5	3	3,70	Test et. Zincir veya 30+ masa olmalı.
Mali müşavir	4	3	4	4	3,70	Test et. Referansla girilirse hızlı büyür.
Fitness merkezi	3	3	4	4	3,40	Test et. Zincir değilse acele etme.
Dijital ajans	3	3	4	4	3,40	Test et. Muhatabınız işi biliyor, hazırlıklı gidin.
Otel	4	3	3	3	3,30	Test et. Karar süreci yavaş.
Mahalle esnafı	1	2	5	4	2,70	Girme. Emek çok, gelir yok.

Hesap: (Ödeme × 0,30) + (Acı × 0,30) + (Basitlik × 0,20) + (Operasyon × 0,20).

Karar eşikleri

Puan	Karar	Ne yapılır
4,00 ve üzeri	GİR	Bu sektöre odaklan. İlk üç referansı buradan çıkar.
3,20 - 3,99	TEST ET	Tek bir işletmeyle deneme yap. Ücretsiz değil, düşük bedelli. Sonucu ölç, sonra karar ver.
3,19 ve altı	GİRME	Bu sektöre girme. Puanı yükseltmek için tanımı esnetme.

Kırmızı bayraklar

Toplam puan yüksek olsa bile aşağıdakilerden biri varsa o işletmeye teklif vermeyin. Yanlış müşteri, kaybettiğiniz paradan daha fazla zaman kaybettirir.

Bayrak	Neden
İlk görüşmede "önce sen yap, işe yararsa öderim" deniyor	Riski tamamen size yıkıyor. Ödeme kültürü yok.
Karar verecek kişi görüşmede yok	İkinci ve üçüncü toplantıda aynı şeyi baştan anlatırsınız, çoğu bu aşamada ölür.
"Bizim işimiz farklı, hiçbir şey yazılamaz" diyor	Süreç yazılamayan yerde sistem kurulamaz. Zaman kaybı.
Daha önce üç ajansla çalışmış, üçünü de kötülüyor	Dördüncüsü siz olacaksınız. İstisnası azdır.
Sistemin göstereceği sayıdan rahatsız oluyor	Ölçüm istemiyor. Sistem ölçüm demektir, ilk raporda ilişki biter.
Talep hacmi ayda 50'nin altında	Kurduğunuz yapı boş çalışır, kaybı gösteremezsiniz.
Sektör mevzuatı verinin dışarı çıkmasını yasaklıyor ve muhatap bunu bilmiyor	Kurulum ortasında proje durur. Önce mevzuatı sorun.

Boş şablon

Değerlendirdiğiniz her sektör için bir satır doldurun. Gerekçe sütununu boş bırakmayın; puanı gerekçesiz veren, iki hafta sonra neden o puanı verdiğini hatırlamaz.

Sektör	Ödeme	Acı	Basitlik	Operasyon	Toplam	Gerekçe (tek cümle)

Kendi kriterinizi eklemek

Dört kriter herkes için yeterli değildir. Kendi durumunuza göre beşinci kriteri ekleyin, ağırlıkları yeniden dağıtın. Toplamın 100 kalması tek şarttır.

Sizin durumunuz	Eklenecek kriter	Önerilen ağırlık dağılımı
Belirli bir sektörde zaten tanıdığınız var	Erişim kolaylığı	Ödeme 25 / Acı 25 / Basitlik 15 / Operasyon 15 / Erişim 20
Tam zamanlı işiniz var, akşamları çalışacaksınız	Zaman esnekliği	Ödeme 25 / Acı 25 / Basitlik 20 / Operasyon 10 / Esneklik 20
O sektörde çalışmışlığınız var	Alan bilgisi	Ödeme 25 / Acı 25 / Basitlik 15 / Operasyon 10 / Bilgi 25
Uzaktan çalışmak zorundasınız	Uzaktan yürütülebilirlik	Ödeme 25 / Acı 25 / Basitlik 15 / Operasyon 15 / Uzaktan 20
İlk referansı hızlı çıkarmanız gerekiyor	İlk sonuca kadar süre	Ödeme 15 / Acı 25 / Basitlik 25 / Operasyon 15 / Hız 20

Ağırlıkları değiştirmek sonucu ciddi biçimde değiştirir ve bu normaldir. Aynı tabloyu iki farklı kişi kendi önceliğiyle doldurduğunda iki farklı sektör çıkabilir; ikisi de doğrudur.

Puanların eşit çıktığı durum

İki sektör aynı puanı aldıysa karar veremiyor olmanız normaldir. Sırayla şu üç ayırıcıya bakın.

Ayırıcı	Soru	Kazanan
Yakınlık	Hangisinde bugün arayabileceğiniz bir tanıdık var?	Tanıdığı olan. İlk müşterinin çoğu kendi ağınızdan gelir.
Tekrar	Hangisinde aynı çözümü ikinci kez satabilirsiniz?	Tekrar edeni. İkinci kurulum birinciden üç kat hızlı biter.
Dayanma	Hangi sektörün insanlarıyla altı ay konuşmak size ağır gelmez?	Katlanabildiğiniz. Bu ölçüt küçümsenir, sonra iş bırakma sebebi olur.

Sektörü seçtikten sonraki 30 gün

Gün	Yapılacak	Çıktı
1-3	Seçtiğiniz sektörden 20 işletmenin herkese açık verisini toplayın: yorumlar, sık sorulan sorular, şikayetler, yanıt süreleri.	Kelime listesi ve tekrar eden acılar

4-7	Üç aday problemi puanlayın. En yüksek puanlıyı seçin, diğer ikisini bir kenara yazın.	Doldurulmuş puan tablosu
8-14	Seçtiğiniz problemin sürecini yazın. Henüz araç kurmayın, sadece adımları çıkarın.	Süreç dosyası
15-21	Kendi işinizde veya tanıdığınız bir işletmede aynı süreci kurun. Ölçüm noktalarını açın.	Çalışan tek örnek
22-30	Aynı sektörden 10 işletmeye gidin. Sunum yapmayın, sadece üç soruyu sorun ve kayıp hesabını gösterin.	İlk ücretli iş

Sıra bozulmaz. Kurulumdan önce süreç, süreçten önce problem, problemden önce sektör.

Seçtiğiniz sektörü değiştirmek

Sektör değiştirmek başarısızlık değildir, veriye göre karar vermektir. Ancak rastgele dolaşmaktan ayırt edilmesi gerekir. Aşağıdaki üç işaretten ikisi varsa değiştirin.

İşaret	Nasıl doğrularsınız
10 görüşmede kimse rakamını bilmiyor	Görüşme notlarınızda sayı alabildiğiniz kaç görüşme var, sayın
Kayıp hesabı çıkıyor ama kimse ödemiyor	Verdiğiniz teklif sayısı ve dönen cevaplar
Kurulum her seferinde farklı çıkıyor	İki kurulumun adımlarını yan yana koyun, ortak oran yüzde 50'nin altındaysa tekrar yok

Tek işaret varsa devam edin; iki işaret varsa komşu sektöre geçin (aynı problem, farklı sektör); üçü de varsa problemi değiştirin, sektörü değil.