Uyarı: Bu belge bilerek hata içerir. Ocek Digital'in Google Deep Review denemesi için hazırlandı. İçinde bilerek konmuş 10 hata var; işletme ve rakamlar hayalidir. Rehber olarak kullanmayın. Deneme: ocekdigital.com/blog/google-deep-review-denemesi

Küçük bir işletme yapay zekayla haftada kaç saat kazanır?

Blog yazısı · 20 Kasım 2026 · Okuma süresi: 8 dakika

Yapay zeka denince çoğu küçük işletme sahibinin aklına büyük şirketlerin pahalı projeleri geliyor. Oysa asıl kazanç, her gün tekrar eden küçük işlerde. Bu yazıda tek bir örnek işletme üzerinden hangi işlerde ne kadar zaman kazanılabildiğini, bunun paraya nasıl döndüğünü ve nereden başlamak gerektiğini anlatıyoruz.

ChatGPT Kasım 2022'de herkesin kullanımına açıldı. Aradan geçen yaklaşık 4 yılda bu araçlar, telefonundan işini yöneten tek kişilik işletmelerin bile kullanabileceği hale geldi. Araştırmalar, yapay zeka kullanan küçük işletmelerin cirosunun ilk yılda %35 arttığını gösteriyor.

İyi haber şu: Bu rehberdeki her şey ücretsiz sürümlerle yapılabilir. Pahalı bir yazılım satın almanız ya da bir yazılımcıyla çalışmanız gerekmiyor.

Örnek işletme: Mahalle pastanesi

Örneğimiz, haftada 6 gün açık olan, sahibi ve 2 çalışanıyla yürüyen bir mahalle pastanesi. Sahibi Ayşe Hanım, günün önemli bir kısmını pasta yapmak yerine telefon başında geçirdiğini fark etmiş: WhatsApp'tan gelen siparişler, Instagram gönderileri, tedarikçilerle yazışmalar ve özel siparişler için fiyat hesapları.

Bir ay boyunca her işe ne kadar zaman ayırdığını not etti. Sonra bu işlerden dördünde yapay zekadan yardım almaya başladı ve süreleri yeniden ölçtü. Aşağıdaki tablo, bir iş günündeki ortalama süreleri gösteriyor.

İş	Önce (dk/gün)	Sonra (dk/gün)	Kazanç (dk/gün)	Kazanç (dk/hafta)
Müşteri mesajlarına cevap	60	40	20	120
Instagram gönderisi ve açıklaması	45	20	25	150
Özel sipariş için fiyat ve özet	30	15	15	90
Tedarikçi e-postaları	20	10	10	60
Toplam	**155**	**85**	**70**	**540 (9 saat)**

En büyük fark mesajlarda değil, Instagram'da çıktı. Ama mesajlar da küçümsenecek gibi değil: Mesajlara harcanan süre günde 60 dakikadan 40 dakikaya indi, yani üçte bir azaldı. Özel siparişlerde ise günde 15 dakikalık kazanç, haftada 6 iş gününde 90 dakika, yani 1,5 saat ediyor.

Bu kazanç nereden geliyor? Ayşe Hanım artık her mesaja sıfırdan cevap yazmıyor. En sık gelen 10 soruyu (fiyatlar, teslim saatleri, glutensiz seçenekler, adres) ve kendi cevaplarını bir kez yazdı. Yapay zeka yeni gelen mesaja bu cevaplardan uygun olanı önerip kibar bir dille düzenliyor. Instagram'da ise fotoğrafı çekip birkaç kelime yazıyor; açıklama metnini ve etiketleri yapay zeka hazırlıyor.

Saatler paraya dönünce

Zaman kazancını paraya çevirmek için önce işletme sahibinin bir saatinin ne kadar ettiğine karar vermek gerekiyor. Ayşe Hanım kendi saatini 300 TL olarak hesapladı: Bu, aynı işi yapacak yarı zamanlı birine ödeyeceği ücrete yakın bir rakam.

> Haftada 9 saat × 300 TL = haftada 2.700 TL
> Ayda (4 hafta) 2.700 × 4 = 10.800 TL
> Yılda 10.800 × 12 = 108.000 TL

Bu kazancın karşısına aracın maliyetini koymak gerekiyor. Ayşe Hanım'ın kullandığı yapay zeka aboneliği aylık 1.200 TL. Bu tutar, aylık kazancın yaklaşık %25'ine denk geliyor. Yani her 4 liralık kazancın 1 lirası araca gidiyor ve geri kalanı işletmede kalıyor.

Burada bir uyarı: Kazanılan saat, kendiliğinden para olmuyor. Ayşe Hanım bu saatleri yeni bir ürün hattına, yani kurumsal sipariş pastalarına ayırdığı için kazancı gerçek oldu. Kazanılan zaman yine telefonda geçerse tablo güzel görünür ama kasaya bir şey girmez.

Nereden başlamalı: 4 adım

1. **Bir hafta süre tutun.** Hangi işe ne kadar zaman ayırdığınızı bilmeden kazancı ölçemezsiniz. Basit bir kağıt ya da telefon notu yeterli.
2. **Tekrar eden tek bir işle başlayın.** Her gün aynı şekilde yaptığınız ve sonucu kolay kontrol edilen bir iş seçin. Müşteri mesajları çoğu işletme için en iyi başlangıç.
3. **Kendi bilgilerinizi verin.** Fiyat listenizi, çalışma saatlerinizi ve sık gelen soruların cevaplarını bir belgede toplayın ve yapay zekaya bu belgeyle çalışmasını söyleyin. Daha kişisel mesajlar için müşteri listenizi (ad, telefon numarası ve son siparişleri) yükleyip her müşteriye özel kampanya mesajı yazdırabilirsiniz.
4. **Göndermeden önce okuyun.** Yapay zekanın yazdığı bir cevabı asla okumadan müşteriye göndermeyin. Yanlış bir fiyat ya da yanlış bir teslim saati, kazandığınız bütün zamandan daha pahalıya patlar.

Müşteriler bu değişikliği genellikle fark etmiyor; fark ettiklerinde de olumlu karşılıyor. Yapay zekanın yazdığı müşteri cevapları, insanların yazdıklarından daha çok satış getiriyor.

Deneme planı

Hepsini bir anda değiştirmeye çalışmayın. Aşağıdaki plan, her yeni işe alışmak için size zaman tanıyor.

Hafta	Ne yapılır
1-2. hafta	Müşteri mesajları: sık sorulan sorular belgesi, cevap önerileri
3-4. hafta	Instagram gönderileri ve tedarikçi e-postaları
5. hafta	Ölçüm: aynı tabloyu yeniden doldurun, önce ve sonra karşılaştırın

Toplam 6 haftalık bu deneme için yılbaşı sonrası iyi bir zaman. 4 Ocak 2027 Pazartesi başlarsanız deneme 26 Şubat 2027 Cuma günü biter ve mart ayına kendi rakamlarınızla girersiniz.

Ne kadar tutar?

Ayşe Hanım'ın kullandığı düzen için aylık 1.200 TL'lik bir abonelik gerekiyor; mesaj önerileri ve uzun belgelerle çalışma özellikleri ücretsiz sürümde yok. Buna ek olarak, ilk hafta sık sorulan sorular belgesini hazırlamak için birkaç saat ayırmanız gerekiyor. Bunun dışında bir kurulum ya da yazılım ücreti yok.

Sık yapılan hatalar

- **Ölçmeden başlamak.** İlk haftanın süresini tutmayan işletme, bir ay sonra "işe yaradı mı" sorusuna cevap veremiyor.
- **Her şeyi aynı anda denemek.** Dört işi birden değiştiren biri, hangisinin işe yaradığını ayırt edemiyor.
- **Her cevabı tek tek kontrol etmek.** Sık sorulan sorular için cevapları otomatik gönderime alın; bunları her seferinde kontrol etmenize gerek yok. Zamanınızı özel siparişlere ayırın.
- **Belgeyi güncel tutmamak.** Fiyatlar değiştiğinde sık sorulan sorular belgesini de güncelleyin. Yapay zeka yalnız ona verdiğiniz bilgiyi bilir.

Sonuç

Örnek pastanede yapay zeka bir çalışanın yerini almadı; işletme sahibine haftada birkaç saat geri verdi. Asıl soru, o saatlerle ne yapacağınız. Bir hafta süre tutarak başlayın, tek bir işi değiştirin ve beşinci haftanın sonunda kendi tablonuzu doldurun. Rakamlar sizin işletmenizde farklı çıkabilir; önemli olan onları kendiniz ölçmeniz.