

# Aylık ~₺50K reklamla ₺1M üstü aylık tekrarlayan gelir

Sigorta acentelerine yönelik bir B2B insurtech SaaS; katıldığımda müşteri kazanımı yoktu. Reklam hesaplarını kurdum, kreatifi yapay zekâyla şirket içinde üretim ve her lead'i satışa ulaşmadan önce nitelendirdim.

## ₺1M+

10 ayın sonunda aylık tekrarlayan gelir (MRR)

~₺50K

aylık reklam harcaması

~₺500K

toplam reklam harcaması, 10 ay

~₺200

lead başı maliyet

2.500+

nitelikli lead

40

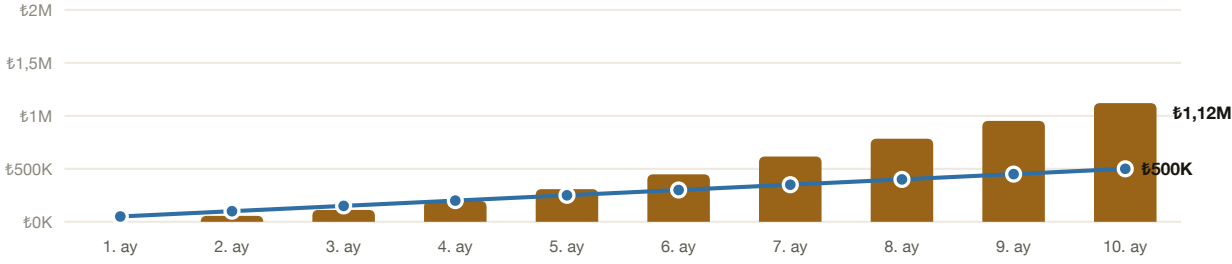
müşteri

~₺28K

müşteri başı aylık gelir

## AYLIK TEKRARLAYAN GELİR VE O GÜNE KADARKİ TOPLAM REKLAM HARCAMASI

■ MRR ■ Kümülatif reklam harcaması



Aylık seyir yaklaşık; 10. ay değerleri kesindir. 5. aydan itibaren tek bir ayın geliri o güne kadarki tüm reklam harcamasını geçiyor ve bu her ay tekrarlıyor.

## HUNİ

2.500+

nitelikli lead

→

%12

300

demo

→

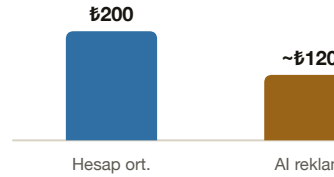
%13

40

müşteri

Her lead, satış ekibi aramadan önce bir ajan tarafından nitelendirildi.

## LEAD BAŞI MALİYET



Tamamen yapay zekâyla üretilen Meta reklamı, nişinde en iyisi.

## NE YAPTIM

- Hiç müşteri kazanımı olmayan bir ürün için Meta ve Google'ı sıfırdan kurdum. Hacmi Meta taşıdı.
- Lead nitelendirme ajanını, skorlamayı ve CRM'i Claude Code ile kurdum; satış sadece hazır hesapları aradı.
- 40 hesabı dijitalde ve sahada bizzat kapattım.

## YAPAY ZEKÂNIN YERİ

### YAPAY ZEKÂ ÜRETTİ

- Veo, Seedance ve Kling ile video reklamlar
- Test için metin ve statik varyantlar
- 7/24 lead yanıtı ve skorlama

### BEN KARAR VERDİM

- Acente sahiplerine yönelik kitle ve aç
- Hangi varyantın kazandığı ve bütçeyi aldığı
- Bir lead'in ne zaman insan aramasına hazır olduğu