KANCA dokümanı · reklam ve içerik

İlk cümlede durduran 48 başlangıç.

Reklamlarına ve içeriklerine başlaman gereken cümleler, tek tek. 8 kanca türü, her birine örnekler, sektöre göre hazır cümleler ve kendi kancanı yazman için bir tablo.

“Reklamından sonuç alamayan güzellik salonları…”

“Reklamdan gelen mesaja kaç dakikada dönüyorsun?”

“Müşteriye teşekkür etme.”

7 SAYFA · KOPYALA, KENDİ İŞİNE UYARLA

Önce mantık

Kancanın tek görevi: kaydırmayı durdurmak.

İnsanlar ilk 1–3 saniyede “bu bana mı?” diye karar verir. Kendi sevdiğin içeriği değil, seninle çalışmasını istediğin kişinin sorununu ilk cümlede söylemen gerekiyor. Kimi hedefliyorsan ya onu göster ya da doğrudan ona seslen.

1

Kime?

İlk kelimelerde kitleni söyle: sektörü, şehri ya da durumu.

2

Hangi acı?

Müşterinin kendi cümlesiyle yaşadığı sorunu söyle.

3

Neden kalsın?

Cevabı sona sakla; merakı ilk cümlede aç.

Aynı fikir, iki başlangıç

	ZAYIF BAŞLANGIÇ		KANCA
✕	Merhaba, bugün size reklamlardan bahsedeceğim.	✓	Reklama para verip telefonun çalmıyorsa…
✕	Kliniğimizde en uygun fiyatlar!	✓	İmplant fiyatı soran hastaya ilk ne söylüyorsun?
✕	Yeni kampanyamız başladı.	✓	Hâlâ indirimle müşteri çekiyorsan bir yerde yanlış var.
✕	İçerik üretmek çok önemli.	✓	Sevdiğin içerik müşterinin sorununu çözüyor mu?

01

8 kanca türü

Türler ve örnekler

01 Kitleye seslen

İzleyicinin “bu bana söyleniyor” demesi için kime konuştuğunu ilk kelimede söyle.

- “Reklamından sonuç alamayan güzellik salonları…”
- “Randevuları boş geçen diş hekimleri…”
- “Tek başına çalışan fizyoterapistler…”
- “İzmir’de kliniği olup Instagram’ı boş olanlar…”

02 Acı noktası

Müşterinin şu an yaşadığı sorunu kendi cümlesiyle söyle.

- “Fiyat soran mesajlara cevap verip bir daha haber alamıyorsan…”
- “Reklama para verip telefonun çalmıyorsa…”
- “Hasta randevuya gelmiyorsa sorun reklamda değil…”
- “Takipçin var ama müşterin yoksa…”

03 Hata

Sektörde sık yapılan bir hatayı adıyla söyle; insanlar kendini kontrol etmek ister.

- “Bu hatayı yapan klinikler hasta kaybediyor:”
- “Fiyat soranlara sadece fiyat söylüyorsan…”
- “Formun sonunda “teşekkürler” yazıyorsan…”
- “Hâlâ indirimle müşteri çekiyorsan…”

04 Soru

Cevabını merak ettiren tek bir soru sor. Cevabı videonun sonunda ver.

- “Müşterin seni neden rakibine tercih etsin?”
- “Reklamdan gelen mesaja kaç dakikada dönüyorsun?”
- “Sevdiğin içerik müşterinin sorununu çözüyor mu?”
- “Ajansa gerçekten ihtiyacın var mı?”

05 Sonuç vaadi

Videonun sonunda ne kazanacağını baştan söyle. Abartma; yapabileceğin şeyi vaat et.

- “Bu videonun sonunda formundan gelen müşteriyi kaçırmayacaksın.”
- “Bitirdiğinde reklam metnini 5 dakikada yazabileceksin.”
- “Bu üç cümleyi değiştir, mesajların artsın.”
- “İzledikten sonra profilini 10 dakikada düzelt.”

06 Karşıtlık

Herkesin yaptığının tersini söyle; merakı ayrılık yaratır.

- “Herkes indirim yaparken biz fiyat artırdık.”
- “Günde 1 içerik değil, haftada 3 yeter.”
- “Daha çok reklam değil, daha hızlı cevap.”
- “Müşteriye teşekkür etme.”

07 Perde arkası

Kendi işinde gerçekten ne yaptığını göster; “nasıl yapılır” değil, “ben böyle yapıyorum”.

- “Ajansımda kullandığım reklam türü bu:”
- “Bir müşterimizin ilk 30 günü böyle geçti:”
- “Formdan gelen her kişiye ilk sorduğum soru:”
- “Bu içeriği çekmeden önce yaptığım tek şey:”

08 Rakam / süre

Somut bir sayı ver; ama yalnızca gerçek ve kanıtlayabileceğin bir sayı.

- “20 saniyede cevap vermiyorsan müşteri gidiyor.”
- “Günde 20 görüşmeden sadece 1’i müşteri oluyor.”
- “3 saniyede anlaşılmıyorsan kaydırılıyorsun.”
- “7 günde bir içerik planı yeter.”

Rakam kuralı: Kancadaki sayı gerçek olmalı. Kendi verinden gelmiyorsa sayı kullanma; “çok”, “çoğu” gibi kelimelerle de güçlü bir kanca kurabilirsin.

02

Hazır cümleler

Sektörüne göre kancalar

Kopyala, kendi hizmetine ve şehrine göre bir kelimeyi değiştir, çek.

Diş kliniği

- → "İmplant fiyatı soran hastaya ilk ne söylüyorsun?"
- → "Diş hekimine gitmeyi erteleyenler için 30 saniye:"
- → "Beyazlatmadan önce bunu bilmen gerekiyor:"

Güzellik salonu

- → "Reklamından sonuç alamayan güzellik salonları…"
- → "Lazer epilasyon acıtır mı?"
- → "Paket satmadan müdavim nasıl kazanılır?"

Fizyoterapi

- → "Bel ağrısıyla sabah kalkanlar için:"
- → "Seansa gelmeyen danışana ne yazıyorsun?"
- → "Egzersizi evde yapmayan hastan varsa…"

Estetik cerrah

- → "Ameliyattan önce en çok sorulan soru:"
- → "Fotoğraf atıp fiyat soranlara ne diyoruz?"
- → "Karar vermeden önce şu 3 şeye bak:"

REKLAMDA

Reklamın ilk cümlesi soru olsun ve kitleyi adıyla çağırsın: "Reklamından sonuç alamayan güzellik salonları…" Sonra acıyı söyle, sonra tek bir çağrı: "Hemen iletişime geç."

İÇERİKTE

İçerikte kanca + vaat: "Bu videonun sonunda … Çünkü şu an …" Cevabı sona sakla ki izleyici kalsın.

03

Uygula

Kendi 5 kancan

Son 30 günde müşterilerin sana ne sordu, neyden şikâyet etti? Her satıra bir soru ya da şikâyet yaz, yanına türünü seç ve kancaya çevir.

#	MÜŞTERİNİN SORUSU / ŞİKÂYETİ	TÜR	KANCA
1			
2			
3			
4			
5			

ÖLÇ

Aynı videoyu iki farklı kancayla paylaş. İlk 3 saniyede izlemeyi bırakma oranı düşük olan kancayı sakla.

ÖRNEK

Soru: “Fiyat ne kadar?” → Tür: Hata → Kanca: “Fiyat soranlara sadece fiyat söylüyorsan çok kaybediyorsun.”

Son söz

Kancanı birlikte yazalım.

Reklamın ve içeriklerin için kancaları, metinleri ve ölçümü biz de kurabiliriz. 30 dakikalık ücretsiz bir görüşmeyle başlayalım.

Ücretsiz görüşme ↗ calendly.com/saturdayonlinesolutions/30min

saturdayonline.co · @saturday.online

Örnek kancalar fikir vermek içindir; rakam içerenleri yalnızca kendi verinle kullan. Kasım 2026.