



# İhracatta Cold Email Operasyonel Altyapı Rehberi

# İhracatta Cold Email Operasyonel Altyapı Rehberi

## Bölüm 1 - Altyapı Neden En Büyük Güç Kaynağınızdır?

💡 Yüksek teslimat oranı (deliverability) elde etmenin en kolay yolu, Google ve Outlook gözünde insan gibi görünmektir.

E-postalarınız gelen kutusuna (inbox) düşmüyorsa, geri kalan hiçbir şeyin önemi yoktur. Copy'niz, offer'iniz ve personalization stratejiniz kimse tarafından görülmez.

Şöyle düşünün:

**Spam'e düşen en iyi cold email size sıfır yanıt getirir. Gelen kutusuna düşen ortalama bir e-posta ise aslında sonuç getirir.**

### Checkpoint 1: DNS Kayıtlarını Kurma

Bu, domaininizin kimlik kontrolüdür. E-posta sağlayıcıları, iddia ettiğiniz kişi olduğunuzu doğrulamak ister.

- **SPF Kaydı:** E-posta gönderim aracınızın IP adreslerini DNS'inize ekleyin. Bu, sağlayıcılara sequencer'inizin sizin adınıza e-posta göndermeye yetkili olduğunu söyler.
- **DKIM İmzası:** Gönderim aracınız her e-postayı dijital bir anahtarla imzalar. Siz de genel anahtarı DNS'inize eklersiniz, böylece sağlayıcılar mesajın değiştirilmediğini doğrular.
- **DMARC Politikası:** SPF veya DKIM başarısız olursa sağlayıcıların ne yapması gerektiğini tanımlar. `p=none` (izleme modu) ile başlayın, her şey stabil olduğunda `p=quarantine` moduna geçin.

### Kurulum Süreci:

1. Domain registrar'ınıza (Cloudflare, Namecheap vb.) giriş yapın.
2. DNS ayarlarını açın.
3. Gönderim aracınızın verdiği kayıtları yapıştırın.
4. Yayılması için 24-48 saat bekleyin.

### Checkpoint 2: Güven Puanı (Trust Score)

Bu sizin itibar katmanınızdır. Her domain ve gelen kutusu zamanla bir güven puanı inşa eder.

- **Domain Reputation (Alan Adı İtibarı):** Domain yaşı, gönderim hacmi ve geçmişteki spam/şikayet oranlarından etkilenir.
- **Etkileşim Sinyalleri:** Sağlayıcılar alıcıların nasıl davrandığını izler: Yanıtlar, açılmalar, spam raporları.
- **Strateji:**

- Yeni domainleri ölçeklendirmeden önce 2-4 hafta dinlendirme (aging) sürecine bırakın.
- Günlük 5-10 e-posta ile başlayın.
- Hacmi kademeli artırın.
- Sadece yüksek kaliteli, doğrulanmış listelere gönderim yapın.

### Checkpoint 3: Davranış Modelleri

Sağlayıcılar sadece ne gönderdiğinizi değil, **nasıl** gönderdiğinizi de takip eder.

- **Hacim Patlamaları:** Bir gecede 5'ten 200 e-postaya çıkmak büyük bir kırmızı bayraktır.
- **İstikrar (Consistency):** Her gün gönderim yapmak, haftada bir kez toplu gönderim yapmaktan daha güvenlidir.
- **Özgünlük (Uniqueness):** Spintax ve değişkenler kullanın. Yüzlerce kişiye tıpatıp aynı şablonları göndermekten kaçının; her e-posta biraz farklı görünmelidir.

### Checkpoint 4: Profesyonel Kurulum

- **Profesyonel E-posta Paketi Kullanın:** Google Workspace veya Microsoft 365 tercih edin. Ücretsiz Gmail veya Outlook hesaplarından kaçının. Kullanıcı başına yaklaşık 6\$ ödemeyi gözden çıkarın.
- **Gerçek Adresler Kullanın:** [isim@sirket.com](mailto:isim@sirket.com) en iyi sonucu verir. [info@](mailto:info@) veya [contact@](mailto:contact@) gibi genel adreslerden kaçının.

## Isınma (Warm-Up) Stratejisi

💡 Warm-up, Google ve Microsoft'a "normal" gönderim davranışınızın ne olduğunu öğretir.

### 14 Günlük Warm-Up Planı

- **1-3. Gün:** Günlük 3-6 e-posta. Ekip arkadaşlarınıza veya güvenli kişilere gönderin. Yanıt aldığınızdan ve yazışma dizileri oluştuğundan emin olun.
- **4-7. Gün:** Günlük 7-8 e-posta. %60 iç ekip, %40 güvenilir dış kişiler.
- **8-11. Gün:** Günlük yaklaşık 10 e-posta. Dış hacmi yavaş yavaş artırın.
- **12-14. Gün:** Günlük 12-15 e-posta. Hedef hacminizde stabilite sağlayın.

### Katı Kurallar:

- Gün atlamayın.
- Kaçırduğunuz bir günü hacmi iki katına çıkararak "telafi etmeye" çalışmayın.
- Isınma bittikten sonra bile hesap başına günlük 20 e-postayı asla geçmeyin.



[B2B İhracatta Spam'a Takılmayan E-Posta Nasıl Atılır? videomuzu inceleyin.](#)

## Bölüm 2 - Google Workspace vs Microsoft 365

Faktör	Google Workspace	Microsoft 365
Birincil itibar seviyesi	Domain tabanlı	Tenant (Kiracı) tabanlı
Volume toleransı	Orta/Yüksek (güven sonrası)	Muhafazakar
İtibar zaman çizelgesi	Aylar içinde birikir	Oynaktır, tamiri daha zordur
Warm-up hassasiyeti	Orta	Yüksek
Copy hassasiyeti	Orta	Yüksek (kısa = güvenli)

**Önerilen Strateji:** %70 Google Workspace, %30 Microsoft 365 şeklinde bir paylaşım kullanın. Bu, riskinizi çeşitlendirir ve genel teslimat oranınızı korur.



[İhracatta E-Posta Pazarlama Rehberimizi İnceleyin.](#)

## Bölüm 3 - Metin (Copy) & Kampanya Yapısı

Kısa ve net metinler riski azaltır. Metin, filtreleri atlatmaya çalışmak yerine güveni desteklemelidir.

### Temel İlkeler

- E-posta başına tek bir net fikir.
- İlk e-postada link, görsel veya ek (attachment) yok.
- Minimal formatlama (kalın yazı, renk veya tablo yok).
- Düşük sürtünmeli (low-friction) bir CTA ile bitirin.

### Metin Yapısı Kuralları

Bileşen	Önce Güven Rehberi
Konu	Sade dil, merak uyandırıcı, en fazla 5 kelime.
Gövde	Tek fikir, doğal ifade. Bir iş arkadaşınla sohbet ediyormuş gibi yaz.
CTA	Düşük sürtünmeli ve opsiyonel. Örn: "Kaynağı istersen göndereyim mi?"
İmza	Minimal ve tutarlı. Sadece isim + şirket. Logo veya görsel yok.

## Abonelikten Çık

İnsani bir ifade. Örn: "İlgini çekmiyor mu? 'Hayır' yazman yeterli, bir daha yazmam."

# Bölüm 4 - İzleme, Tanılama ve Kurtarma

## Değişimden Önce Teşhis (Diagnostics)

Performans düştüğünde çoğu kişi panikler ve domain'leri değiştirir. Bu genellikle yanlış hamledir. Değişim, bir varsayılan işlem değil, son çaredir. Her zaman önce teşhis koyun.

## Performans Düşüğünde: Teşhis Listesi

- Teslimat vs. Gelen Kutusu Kontrolü:** E-postalar hiç mi gitmiyor (bounce oranına bakın) yoksa gelen kutusu yerine spam'e mi düşüyor? (GlockApps, MailTester vb. araçlar kullanın).
- Etkileşim Trendlerini İnceleyin:** Yanıt oranları düşüyor mu? Şikayetler mi artıyor? Eğer etkileşim düşüyorsa sorun liste kalitesindedir.
- Bounce ve Şikayet Oranlarını İnceleyin:** %2 üzeri bounce oranı kötü veri, %0.1 üzeri şikayet oranı tehlike demektir.
- Gönderim İstikrarını Doğrulayın:** Hacmi aniden mi artırdınız? Gönderim saatlerini mi değiştirdiniz? Her türlü ani davranış değişikliği filtrelemeyi tetikler.

## Yaygın Kısıtlama (Throttling) Tetikleyicileri

- Hacim Tetikleyicileri:** Günlük hacimde %20'den fazla artış, uzun süre pasif kalıp aniden büyük gönderim yapma, 30 günlük ortalama hacmi aşma.
- Model Tetikleyicileri:** Birçok hesapta aynı konu satırını kullanma, aynı şablonu çok hızlı şekilde 1.000+ kişiye gönderme, sabit gönderim saatleri.
- Etkileşim Tetikleyicileri:** Yanıt oranının haftalık bazda %50'den fazla düşmesi, %3 üzeri bounce oranı.

## Yaygın Hata Kodları ve Anlamları

- Google (550 5.7.1):** Kimliği doğrulanmamış e-posta (DNS hatası).
- Google (421 4.7.0):** Geçici hız sınırı (Hacmi düşürün).
- Google (550 5.7.1):** Politika nedeniyle reddedildi (İtibar sorunu).
- Microsoft (550 5.7.1):** Hizmet kullanılmıyor (IP veya Tenant itibarı).
- Microsoft (554 5.7.1):** Relay erişimi reddedildi (Kimlik doğrulama hatası).
- Microsoft (451 4.7.500):** Erişim reddedildi (Davranışsal engelleme).

## Kurtarma Yolları

- Performansı Düşük Yeni Hesaplar:** Hacmi düşürün, warm-up süresini 2-4 hafta uzatın, metni sadeleştirin.
- Performansı Düşen Eski Domainler:** Gönderimi 3-7 gün durdurun, düşük hacimle başlayın, listeyi agresif temizleyin.

**Ne zaman değişim gereklidir?** Kalıcı karalisteye alınma, düzelmeyen %2+ bounce oranı veya 2 haftadan uzun süren tam inbox kaybı durumlarında değişim yapın.

## Bölüm 5 - Bize Ulaşın

Cold email altyapınızı kurmak, teslimat oranlarını stabilize etmek ve ölçeklenebilir bir outbound sistemi inşa etmek istiyorsanız, BAZ Girişim ekibiyle doğrudan iletişime geçebilirsiniz.



Hazır şablon değil; size özel çalışan bir sistem kuruyoruz.

Operasyonel altyapınızı birlikte değerlendirelim.

→ [info@bazgirisim.com](mailto:info@bazgirisim.com)

→ [www.bazgirisim.com](http://www.bazgirisim.com)

→ <https://calendly.com/bazgirisim/20dk?month=2025-05>



BAZ GİRİŞİM

### Ücretsiz İhracat Check-up

🕒 30 min

📄 Web conferencing details provided upon confirmation.

- İhracata İlişkin Altyapı
- İhracat Desteklerine İlişkin Altyapı
- Dijital İhracat Pazarlamasına İlişkin Altyapı

### Select a Date & Time

< February 2026 >

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

Time zone

🌐 Etc/GMT-3 (12:21) ▾

Powered by Calendly

# BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ  
Girişim, küresel pazarları  
kazanmada devlet  
destekleri, dijital  
pazarlama ve ihracat  
danışmanlığıyla yanınızda.

[bazgirisim.com](http://bazgirisim.com)



[info@bazgirisim.com](mailto:info@bazgirisim.com)



+90 312 418 46 58