



Çizerler İçin Görünür Marka Rehberi

Yazar: Kardelen DURSUN

Bu kitap, hediye olarak hazırlanmış olup para ile satılması kesinlikle mümkün değildir.

Tüm içerikler eğitimci tarafından hazırlanmış olup her hakkı saklıdır. Hangi amaçla olursa olsun, materyallerin tamamının veya bir kısmının izinsiz kopyalanması, herhangi bir yolla çoğaltılması ya da ticari amaçla kullanılması kesinlikle yasaktır.

Bu yasağa uymayanlar gerekli cezai sorumluluğu ve materyallerin hazırlanmasındaki mali külfeti peşinen kabullenmiş sayılmaktadır.

Merhaba 

Ben Kardelen.

Yaklaşık 4 yıldır dijital çizim alanında eğitimler veriyorum, 2019'dan bu yana da sanatçılar ve üreticilerle marka danışmanlığı üzerine çalışıyorum.

Bunun öncesinde kendi hesabımı büyütürken sayısız hata yaptım. Bazıları büyüme hızımı yavaşlattı.

Bazıları ise hiç fark etmeden satışlarımı düşürdü. Bugün dönüp baktığımda, keşke biri bana bunları çok daha önce anlatsaydı diyorum. İşte bu rehber tam olarak bu yüzden hazırlandı. Amacım sana "daha fazla takipçi kazan" demek değil.

Çizimlerini insanların hatırladığı, güvendiği ve zamanla gelir elde edebileceğin bir markaya dönüştürmene yardımcı olmak.

Hazırsan başlayalım. 

Bölüm 1

İnsanlar seni neden takip etmeli?

Çoğu çizer Instagram'da şu soruya cevap arıyor:

"Nasıl daha fazla takipçi kazanırım?"

Aslında önce cevaplaman gereken soru şu:

İnsanlar seni neden takip etsin?

Birisi hesabına ilk kez girdiğinde sadece birkaç saniyesi var. O birkaç saniyede şunları anlayabilmeli:

- Ne çiziyorsun?
- Kimlere hitap ediyorsun?
- Seni diğer çizerlerden ayıran şey ne?
- Seni takip edersem bana ne katacaksın?

Eğer bu soruların cevabı net değilse, çok iyi çiziyor olsan bile insanlar hesabını takip etmeden çıkabilir.

Unutma! İnsanlar sadece güzel çizimler için değil, belirli bir değer sunduğunu düşündükleri hesapları takip eder.

Küçük Bir Egzersiz

Aşağıdaki cümleyi tamamlamaya çalış.

"İnsanlar beni takip etmeli çünkü..."

.....

.....

.....

Kendine şu soruları sor:

☐ Markamı tek bir cümleyle anlatabilir miyim?

☐ Çizimlerimde belirgin bir konu var mı?

☐ Yeni gelen biri hesabımın ne hakkında olduğunu ilk bakışta anlayabilir mi?

☐ Ben sadece çizim mi paylaşıyorum, yoksa insanlara bir şey de öğretiyor muyum?

☐ İnsanlar beni bir ay sonra neden hatırlasın?

Bölüm 2

Çizimlerin Güzel Olabilir, Peki Ya Sonra?

Sosyal medyada en sık gördüğüm yanılgılardan biri şu, "Daha iyi çizersem insanlar beni fark eder."

İyi çizim elbette büyük bir avantajdır. Ancak tek başına yeterli değildir.

Bugün birbirinden çok daha iyi çizen, fakat neredeyse hiç görünmeyen yüzlerce sanatçı var. Çünkü insanlar sadece güzel çizim satın almaz.

insanlar;

- Güvendikleri kişiden alışveriş yapar.
- Ne sunduğunu anladıkları hesapları takip eder.
- Kendilerine hitap ettiğini düşündükleri markaları hatırlar.

insanlar senden tam olarak ne satın alabilir?

Aşağıdaki iki profil arasında
hangisinden alışveriş yapacağını
düşün.

Profil A



Dijital çizer, portre de çiziyor.

Karakter, Fan art, Logo, Çocuk Kitabı

Her şey var.

Profil B



Evcil hayvan portreleri çiziyor.

Sipariş sürecini anlatıyor.

Müşteri yorumlarını paylaşıyor.

Teslim edilen işleri gösteriyor.

Sipariş bilgileri sabit gönderide yer alıyor.

*Çoğu kişi ikinci profile daha fazla güven
duyar.*

Sebebi daha iyi çizmesi değil.

Ne sunduğunu çok daha net anlatmasıdır.

Kendine Sor

☐ İnsanlar hesabıma girdiğinde ne sattığımı anlayabiliyor mu?

☐ Çizimlerim ortak bir amaca hizmet ediyor mu?

☐ Birisi bana "Ne yapıyorsun?" diye sorsa, bunu tek cümlede anlatabilir miyim?

Not: Kariyerimin başında ben de her şeyi paylaşmaya çalışıyordum. Zamanla insanlar beni takip etmeye çizimlerim için başladı ama eğitimlerim, içeriklerim ve bakış açım için kaldı.

Güçlü bir marka, sadece ne ürettiğinle değil, insanlara sürekli hangi değeri sunduğunla oluşur.

Bölüm 3



Çizim Paylaşmak ile

Marka Oluşturmak Aynı Şey Değildir

Birçok çizer haftalarca hatta aylarca sadece yaptığı çizimleri paylaşır. Sonra da şu soruyu sorar:

"Neden büyümüyorum?"

Çünkü insanlar yalnızca sonucu değil, süreci ve seni de görmek ister. Çizimlerini paylaşmak önemlidir. Ancak güçlü bir marka bunun çok ötesine geçer.

İnsanlar seninle bağ kurabildiğinde, seni hatırlamaya başlar.

İçeriklerini çeşitlendir.



Hesabında sadece bitmiş çizimler değil, bunlara da yer ver:

Çizim sürecin, öğrendiğin teknikler, yaptığın hatalar ve bunlardan çıkardığın dersler, çalışma rutinin, sana ilham veren şeyler, sipariş hazırlık süreci, çizer olarak yaşadığın deneyimler ve fazlası...

Birisi seni bir aydır takip ediyor olsun.
Sadece çizimlerini mi tanıyor?

Yoksa;

- nasıl düşündüğünü,
- hangi konularda uzman olduğunu,
- neden sana güvenebileceğini de biliyor mu?

Küçük Görev

Son 12 gönderine göz at.

Aşağıdakilerden kaç tanesi var?

- ☐ Eğiten içerik
- ☐ Hikâye anlatan içerik
- ☐ Çizim süreci
- ☐ Müşteri dönüşleri
- ☐ Satış odaklı içerik
- ☐ Kişisel deneyim

Eğer hepsi aynı türdeyse, hesabın büyümekte zorlanabilir.

Hesabımı büyüten içerikler, Google ya da yapay zekada kolayca bulunmayan deneyim içeren gerçek içeriklerdi.

Bu içerikleri oluşturmaya bir kere alıştırsan her seferinde özgün ve biricik şeyler üretmiş olacaksın.

Üstelik gerçek hayattan tecrübeler, insanların seni bir figür olarak benimsemelerini ve örnek almalarını sağlayacak <3



Bölüm 4

Mükemmeli Bekleme

Bu rehberde anlattığım her şeyi aynı anda uygulamak zorunda değilsin. Aslında çoğu kişi tam da bu yüzden başlayamıyor.

Profilini mükemmelleştirmeye çalışıyor.

İçeriklerini kusursuz planlamaya çalışıyor.

Portfolyosunu bitirmeyi bekliyor.

Sonra aylar geçiyor.

Oysa sosyal medyada gelişmenin en iyi yolu, üretirken öğrenmektir.

İlk gönderilerin mükemmel olmayacak.

İlk videoların belki çok az izlenecek.

İlk satışını almak zaman alabilir.

Ama bunların hiçbirisi yanlış yolda olduğunu

göstermez. Her içerik, seni biraz daha

görünür yapar. Her deneme, neyin işe

yaradığını öğretir. Her geri bildirim, markanı

biraz daha güçlendirir.

Unutma! Markalar tek bir viral video ile

değil, uzun süre aynı değeri sunarak büyür.

Başlamadan Önce Son Kontrol

Bugün yapabileceğin üç küçük adım seç.

☐ Profilini gözden geçir.

☐ Satmak istediğin ilk ürünü netleştir.

☐ Önümüzdeki hafta paylaşacağın ilk fayda odaklı içeriği planla.

Küçük ama düzenli adımlar, uzun vadede en büyük farkı oluşturur.

Umarım bu mini rehber, senin yolculuğunu biraz olsun kolaylaştırabilir.

Çizimlerini geliştirmeye, görünür bir marka oluşturmaya ve bu süreçte daha sağlam ilerlemeye devam et.

Geri kalan her şey zamanla inşa edilir.

Sevgiler,

Kardelen Dursun

SIRADA NE VAR?

Bu rehber, görünür bir marka oluşturmanın ilk adımlarını kapsıyor.

Ancak sürdürülebilir bir kariyer inşa etmek için öğrenmeye ve üretmeye devam etmek gerekiyor.

Bundan sonrası için birlikte ilerleyebileceğimiz seçenekler:



Dijital Çizim Eğitimleri

Temelden başlayarak,

- Dijital çizim programlarını öğrenebilir,
- Teknik çizim becerilerini geliştirebilir,
- Birebir geri bildirimlerle daha hızlı ilerleyebilirsin.



Marka ve İçerik Danışmanlığı

Çizim yapıyor ama büyüemediğini

düşünüyorsan... Birlikte hesabını analiz

ediyoruz, markanı, içeriklerini ve ürünlerini

değerlendiriyoruz ve sana özel uygulanabilir

bir yol haritası hazırlıyoruz.

KÜÇÜK BİR SÜRPRİZ İÇİN SONRAKİ

SAYFAYA GEÇ :)

Bu rehberi okuduğun için küçük bir teşekkürüm var. 

Eğer bu rehber sana faydalı olduysa, eğitimlerimde kullanabileceğin sana özel bir teşekkür hediyesi hazırladım.

Ayrıca ücretsiz içerikler, çizim görevleri ve yeni rehberler için beni Instagram'da takip etmeyi unutma.

Tüm eğitimlerde geçerli 500 TL değerinde indirim kuponu kazandın! 2026 Temmuz sonuna kadar alacağın eğitimlerde kullanabilirsin. Bu sayfadaki kodu bana iletmen yeterli <3

REHBER500





Her Şey hayal ettiĐinden bile güzel olsun,
 ok a sevgiler...