



Metinlerin ürününü anlatmıyorsa seni korumaz.

Yatırım görüşmesi ya da kurumsal satış öncesi kendi metinlerini kontrol edebilmen için hazırladım. On soru, iki dakika.

10

Soru. Her birinin cevabı evet ya da hayır. "Galiba" cevabı hayır sayılır.

3

Kapı: yatırımcı, kurumsal müşteri, ödeme sağlayıcı. Üçü de aynı dosyaya bakıyor.

2 dk

Okuma süresi. Düzeltme süresi çok daha uzun, o yüzden erken bak.

01 Metin ürününü anlatıyor mu?

Bu bölüm listenin temeli. Buradaki iki soruya hayır diyorsan, alttaki sekiz sorunun cevabı da güvenilir olmaz.

- ☐ 01 Kullanım koşullarınız ürününüzün **bugün gerçekte yaptığı işi** mi anlatıyor?
- ☐ 02 Metinlerde geçen **şirket unvanı, adres ve iletişim bilgileri** güncel ve gerçek mi?

Okuma notu: maddeleri okurken "bizde var" deme, "bizde nerede yazıyor" diye sor. Metnin varlığı değil, ürünle uyumu koruyor. Yanlış beyan, hiç beyanda bulunmaktan daha çok sorun çıkarıyor.

02 Veri tarafı

En çok burada takılıyor. Sebebi de şu: metni yazan kişi ürünün veri akışını görmüyor, ürünü kuran kişi de metni okumuyor.

- ☐ 03 Hangi kişisel verileri topladığınız aydınlatma metninde **tek tek sayılıyor** mu?
- ☐ 04 Verinin **nerede tutulduğu** ve **yurt dışına aktarılıp aktarılmadığı** metinde yazıyor mu?
- ☐ 05 Kullandığınız **üçüncü taraf servisler**, yani ödeme, analitik, bulut ve destek araçları metinde geçiyor mu?
- ☐ 06 Kullanıcı verisiyle **model eğitiyor** ya da ürünü iyileştiriyorsanız, bunun hukuki dayanağı metinde var mı?

Defensible notu: Altıncı soru bu listenin en pahalı maddesi. Kullanıcı verisi çoğu ürünün en değerli varlığı; ama iznini baştan almadıysan sonradan toplamak kolay değil, çünkü veriyi zaten kullanmış oluyorsun.

03 Ticari kontrol

Bu üç madde ceza meselesi değil, doğrudan gelir meselesi. Büyürken en çok burası kilitliyor.

- ☐ 07 Fiyat, plan ve koşul değiştirebilmeniz için sözleşmede değişiklik ve bildirim maddesi var mı?
- ☐ 08 Hesap askıya alma ve kapatma sebepleri sözleşmede açıkça sayılmış mı?
- ☐ 09 Satış yapıyorsanız ön bilgilendirme, cayma ve iade koşulları mevzuatın istediği biçimde ve zamanda sunuluyor mu?

Neden önemli: Yedinci maddeye hayır diyorsan, en kolay gelir artışın iki paragraf yüzünden kilitli demektir. Sekizinci maddeye hayır diyorsan, ürününü bozan kullanıcıyı hangi kurala dayanarak çıkaracağını belirsizdir.

04 Kurumsal satış ve yatırım hazırlığı

- ☐ 10 Kurumsal müşteri istediğinde hazır bir veri işleme sözleşmesi ve alt işleyen listeniz var mı?

Sahada gördüğüm: Bir scale-up'ın en büyük sıçraması ilk kurumsal müşterisidir. O müşterinin hukuk ekibi senden ürünü değil bu iki belgeyi ister. Hazır değilse satış kapanmaz, aylara yayılır. Yatırım tarafında da aynı dosya açılır; soru gelmeden cevabın hazır olması, dosyanın kendisinden daha değerlidir.

KAÇ SORUYA NET EVET DEDİN

8 – 10

Dosyan iyi durumda. Yılda bir kez, ürün değişikçe gözden geçirmen yeterli.

5 – 7

Metinlerin var ama ürünle uyumuyor. En sık gördüğüm yer burası ve düzeltmesi en kolay olan da bu.

0 – 4

Yatırım ya da kurumsal satış görüşmesine girmeden önce bu tarafı kapat. Sonradan düzeltmek pahalı.

Bir sonraki adım: metinlerine birlikte bakalım

Bu liste sana nerede durduğunu gösterir; eksiği birlikte kapatıyoruz. Yaptığım iş şu: önce ürünün gerçekte ne yaptığına bakıyorum, veri akışını çıkarıyorum, metinleri ona göre yazıyorum. Türkiye, Avrupa ve Birleşik Arap Emirlikleri tarafı aynı dosyada. Başlamak için Instagram'dan **SÖZLEŞME** yaz ya da e-posta at; site adresini göndermen yeterli.

Alp Mete Şirin

Founder, Defensible

contact@alpmetesirin.com

alpmetesirin.com

Instagram DM: **SÖZLEŞME**

Bu kontrol listesi genel bilgilendirme amaçlıdır; hukuki tavsiye değildir ve avukat müvekkil ilişkisi kurmaz. Mevzuat ve uygulama değişebilir; kendi durumunuza özel karar vermeden önce birlikte değerlendirelim. © 2026 Defensible Consultancy FZ-LLC.