



## Tufan Tesisat Google AdWords kullandı, müşteri sayısını 40'tan 2000'e yükseltti...

“Daha önce mahallemizin tesisatçısı iken, Google AdWords sayesinde tüm İstanbul'a hizmet sunan bir firma konumuna geldik.”

**ADEM DOĞAN**, Firma Sahibi

### KİM ?

- Tufan Tesisat - Tesisatçı / İstanbul
- www.tufantesiat.com
- “Su Kaçaklarına Son”

### NEYE İHTİYAÇ DUYDU?

- Yeni servisini tanıtmak
- Müşteri sayısını arttırmak

### NE KULLANDI

- Google AdWords reklamlarını kullandı

### NE KAZANDI?

- Google sponsor bağlantıları ile müşteri sayısında büyük artış oldu.
- Gelen talep ile hizmet kalitesini arttırdı.

Tufan Tesisat 1991 yılında sıhhi tesisat ve doğalgaz alanında profesyonel hizmet vermek amacıyla İstanbul Bağcılar semtinde kurulmuştur. 2003 yılında Almanya'dan getirilen modern teknoloji ile donatılmış aletler ile hiçbir kırım ve tadilat yapmadan tesisat onarımlarını gerçekleştirerek Türkiye'de öncü bir hizmet sunmaktadır. Tufan Tesisat bugün 4 servis aracı ve 15 tam zamanlı personel ile İstanbul'da faaliyet göstermektedir.



Tufan Tesisat'ın ilk dönüşüm hikayesini firma sahibi Adem Doğan şöyle açıklıyor: “2003 yılında Almanya'da tesisatçılık yapan arkadaşımız ile bir sohbetimiz sırasında Almanya'da tesisat onarımları için yeni teknolojilerin kullanıldığı hakkında bilgi aldım. İnternette bu teknolojileri araştırdım ve Türkiye'ye getirmeye karar verdim. Yaptığımız bu alet yatırımını en etkili biçimde kullanmak için de çeşitli eğitimlere katıldım. Amacımız müşterilerimize daha iyi ve kaliteli bir hizmet sunmaktır.”

### İş yaklaşımı

Adem Doğan'a göre Tufan Tesisat 2005 yılına kadar hizmet verdiği bölgede mahallenin tesisatçısı konumundaydı. O dönemde yaklaşık 40 müşteriye hizmet sunan firma, yeni müşteri kazanma amaçlı tanıtım faaliyetlerini apartmanların kapı altlarından bırakılan broşürler, mahalle sakinlerine dağıtılan kartvizitler ve zillere yapııştırılan yapışkan kağıtları kullanarak gerçekleştiriyordu. Ancak, Adem Doğan yine Almanya'da tesisatçılık mesleğiyle uğraşan bir arkadaşından daha fazla müşteri kazanmak ve işleri büyütmek için internet reklamı kullanması gerektiğini öğrendi.

“Babamın döneminde onun kendi müşterileri vardı ve geleneksel yöntemler ile çalışmayı tercih ediyordu. İnternet ile ilgili tüm yatırımları babamdan habersiz gerçekleştirdim. Almanya'dan getirdiğimiz yeni teknolojiyi daha fazla tanıtmak ve müşteri sayımızı arttırmak istiyorduk. Google AdWords aracılığı ile internet reklamı vermeye başladıktan sonra işlerimizde büyük artış oldu. 2005 yılında sadece mahalle çapında 40 müşterimiz varken, şu anda tüm İstanbul'da 2000'e yakın müşterimiz oldu.

## Google AdWords Başarı Öyküsü



Sponsor Bağlantı

**Su Kaçaklarına Son.**  
su ve kalorifer kaçaklarına avrupa teknolojisi ile tespit ve onarım.  
[www.tufantesisat.com](http://www.tufantesisat.com)

**Tıkanıklık Tespit İşleri.**  
Kanal gideri tıkanıklığı robot ile tadilatsız tıkanıklık açma servisi.  
[www.tufantesisat.com](http://www.tufantesisat.com)

### Google AdWords

Google AdWords: dünyada binlerce işletme tarafından, uygun bir bütçe ile yeni müşteriler kazanmak için kullanılıyor. AdWords reklamları, hedeflenen kullanıcıların sunulan ürün ya da hizmetler ilgili arayabilecekleri kelimeleri kullanarak, Google'da yapılan aramanın sonuçlarında gösteriliyor. AdWords programı tıklama başına maliyet (cost-per-click) fiyatlandırması ile çalışıyor. Böylece reklam veren yalnızca reklamlarına tıklanırsa bir ödeme yapıyor. İhtiyaçları ölçüsünde harcama yaparak alabildiğine geniş bir dağıtım ağını sunduğu avantajlardan yararlanıyor.

Google AdWords kullanmak ve daha çok bilgi için:  
<http://adwords.google.com.tr/>

Tufan Tesisat internet reklamcılığı dönüşümünün ardından gelen talebe karşılık verebilmek için daha profesyonel hizmet sunabilmek amaçlı yatırımlar da gerçekleştirdi. Web sitesinin yenilenmesinin ardından internet üzerinden sipariş almaya başlayan şirket, raporlama işlerini de bilgisayar üzerinden yapmaya başladı.

Bu gelişmeleri yeni servis araçlarının temini ve personel eğitimi izledi. Doğan Google AdWords ile yaşadıkları sıçramayı şöyle değerlendiriyor: "Reklam vermeye başladığımız gün işlerimizde artış gözlemledik. Bizim müşteri aramamız yerine, müşteriler bize gelmeye başladı. İnsanlar tesisat ile ilgili sorunlarına çözümleri Google'da arama yaparak bulmaya çalışıyorlar ve biz de İnternetteki varlığımızı etkin kullanarak, servislerimizi ve hizmet farkımızı gösterme fırsatı bulduk."

Tufan Tesisat tıklama başına maliyet (CPC – Cost Per Click) ödemenin çok avantajlı bir yöntem olduğunu da dile getirdi: "Çok verimli bir sistem, anahtar kelimelerimizi seçtik ve Google'a sadece web sitemize ziyaretçi geldiği zaman ücret ödüyoruz böylece maliyetlerimizi kontrol altında tutabiliyoruz." Adem Doğan ayrıca Google AdWords reklamlarını büyük inşaat malzemeleri tedarikçilerinin web sitelerine reklam vererek destekleyeceklerini de ekledi.

### Sonuç

Tufan Tesisat Google AdWords reklamları ile yeni hizmetlerini müşterilere kolayca tanıtmaya fırsatı buldu. Web sitesine gelen trafiği artırarak daha fazla müşteri kazandı. Sunduğu iyi hizmet kalitesi ile varolan müşterilerini sürekli kılmayı başardı.

