

İşinizi İnternete Taşıyın

5 Adımda İlk Reklam ve Büyüme — Kontrol Listesi

Videoyu izlerken ya da kendi hızınızda ilerlerken, tamamladığınız her maddeyi işaretleyin.

1 İlk Reklam Kampanyanız

- ☐ Hizmet veren yerel bir işletmeyseniz **Google Ads**'i, görsel bir ürününüz varsa **Meta (Facebook/Instagram) Ads**'i deneyin
- ☐ Günlük 50-100 TL gibi küçük bir bütçeyle başlayıp sonuçları izleyin
- ☐ Reklamınızı yalnızca hizmet verdiğiniz şehir ya da bölgeyle sınırlandırın
- ☐ Google Ads için ads.google.com, Meta Ads için business.facebook.com üzerinden ücretsiz hesap açın

2 Online Sipariş ve Ödeme

- ☐ WhatsApp siparişleriniz için **iyzico** ya da **PayTR** gibi araçlarla tek seferlik ödeme linki oluşturun
- ☐ Müşterinizin bu linke tıklayıp kartla güvenle ödeme yapabildiğinden emin olun
- ☐ Web sitenize bir '**Sipariş Ver**' butonu ekleyip bu linke yönlendirin
- ☐ Siparişleriniz arttıkça tam bir e-ticaret sitesini ileride değerlendirin

3 Randevu / Sipariş Otomasyonu

- ☐ Randevu ile çalışıyorsanız **Calendly** gibi ücretsiz bir araçla online randevu alın
- ☐ Sipariş ya da talepler için **Google Forms** ile basit bir form oluşturun
- ☐ Yeni randevu ya da sipariş geldiğinde **WhatsApp** ya da **e-posta** ile otomatik bildirim alın
- ☐ Seçtiğiniz araçların ücretsiz planının yeterli olup olmadığını kontrol edin

İşinizi İnternete Taşıyın

5 Adımda İlk Reklam ve Büyüme — Kontrol Listesi

4 Sonuçları Ölçmek

- ☐ Müşterilerinize 'Bizi nereden duydunuz?', 'Hizmetten Memnun Kaldınız mı?' diye sorun
- ☐ **Google Ads** ya da **Meta Ads** panelinizden tıklama ve harcama rakamlarınızı takip edin
- ☐ Harcadığınız paraya karşılık kaç yeni sipariş ya da müşteri geldiğini karşılaştırın
- ☐ İşe yarayan kampanyayı artırın, yaramayanı durdurun

İpucu:

Karmaşık hesaplara gerek yok — hangi kampanyanın işe yaradığını görüp ona ağırlık vermeniz yeterli.

5 Müşteri Sadakati

- ☐ Sadık müşterilerinize **WhatsApp** ya da **e-posta** ile kısa bir teşekkür mesajı gönderin
- ☐ Basit bir tavsiye sistemi kurun: 'Bir arkadaşınızı getirin, ikinize de indirim'
- ☐ Düzenli müşterilerinize küçük bir sürpriz indirim tanımlayın
- ☐ Yeni müşteri kazanmanın, mevcut müşteriyi elde tutmaktan daha maliyetli olduğunu unutmayın

Tebrikler, Seviye 1'i Tamamladınız!

İşletmenizi internete taşıdınız, bulunabilir hale getirdiniz ve ilk büyüme adımlarını attınız. Seviye 2'de daha ileri konularla karşınızda olacağız.

Bu adımları sizin için yapmamızı isterseniz lütfen bizimle iletişime geçiniz.

heskan.com