TESİSATÇILARA ÖZEL

Google Ads Reklamı Sunum Dosyası

Acil aramaları, ölçülen telefon ve WhatsApp dönüşümlerine çeviren yönetim sistemi.

- 214 kontrol noktası
- 26 süreç modülü
- 11 teslim çıktısı



Fiyatlandırma: 15.000 TL + KDV

Tesisat müşterisi “şimdi” arıyor.

Google Ads tarafında amaç yalnızca tıklama almak değil; acil niyetli aramayı doğru hizmet, doğru bölge ve doğru dönüşüm takibiyle yakalamaktır.

Su kaçağı

Niyet yüksek; müşteri genellikle hızlı ulaşılabilir usta arar.

Tıkanıklık

Acil çözüm beklentisi vardır; telefon ve WhatsApp ön plana çıkar.

Tesisatçı

Lokasyon, saat ve güven mesajı reklam kararını etkiler.

Yakınımdaki

İlçe / mahalle ayrımı bütçe israfını azaltır.

Yanlış kurulumda bütçe nereye gider?

- Alakasız arama terimleri
- Hizmet verilmeyen lokasyonlar
- Ölçülmeyen telefon ve WhatsApp dönüşümleri
- Aynı gruba doldurulmuş farklı hizmet niyetleri

Bu yüzden sistem önce arama niyetini, sonra dönüşüm kalitesini yönetir.

Tıklama değil; arama, form, WhatsApp ve gerçek iş fırsatı birlikte okunur.

214 kontrol noktalı operasyon.

Sayfadaki Google Ads yönetim sistemi; strateji, teknik kurulum, ölçüm, kampanya, reklam, yayın, günlük yönetim ve optimizasyonu tek süreç olarak ele alır.

214
kontrol ve uygulama adımı

26
süreç modülü

11
profesyonel teslimat

12
yönetim kategorisi

12 aşamalı süreç

- İşletmeyi tanıma → rakip analizi → web sitesi kontrolü
- Hesap kurulumu → dönüşüm ölçümü → anahtar kelime
- Kampanya mimarisi → reklam üretimi → yayın ve test
- Optimizasyon → raporlama → büyütme



Her hizmet ayrı niyet, ayrı reklam grubu.

Tesisat hesabında su kaçağı arayan kullanıcıyla petek temizliği arayan kullanıcı aynı metni ve aynı sayfayı görmemelidir.



Hizmete göre ayrım

Su kaçağı, tıkanıklık, tesisatçı, bakım ve diğer ana hizmetler ayrı ele alınır.

Bölgeye göre ayrım

İlçe ve mahalle grupları, hizmet verilmeyen lokasyonlar hariç tutularak planlanır.

Sayfaya göre eşleşme

Her reklam grubu en uygun açılış sayfasına yönlendirilir.

Bütçeye göre öncelik

Sınırlı bütçe en yüksek niyetli hizmet ve bölgelere öncelik verir.

Telefon, WhatsApp ve form tek tabloda okunur.

Tesisat işinde asıl konu, reklamın kaç kişiyi aramaya veya mesaj atmaya taşıdığıdır. Ölçüm kurulmadan optimizasyona geçilmez.

Telefon aramaları

Arama dönüşümü ve tıklanabilir telefon numarası ölçülür.

WhatsApp tıklamaları

WhatsApp butonu gerçek talep sinyali olarak takip edilir.

Form gönderimleri

Kısa form ve teklif alma işlemleri dönüşüm olarak ayrılır.

Spam ayrımı

Form spamleri ve çift sayımlar gerçek dönüşümden ayrıştırılır.

Amaç: Reklam harcamasını “gerçek iş fırsatı” kalitesine göre yönetmek.



Arama niyetini bütçe israfından ayırırız.

Sayfadaki kapsam; yüksek satın alma niyetli kelimeleri, lokasyon kelimelerini, eşleme türlerini ve negatif kelime listesini birlikte planlar.

Hedeflenecek aramalar

- su kaçağı tespiti
- tıkanıklık açma
- en yakın tesisatçı
- ilçe + tesisatçı
- acil tesisat servisi

vs

Dışlanacak aramalar

- iş başvurusu / maaş / kurs
- ücretsiz bilgi aramaları
- hizmet verilmeyen ilçeler
- yanlış ürün ve hizmet isimleri
- alakasız arıza sorguları

Her grup için net ve kanıtlanabilir mesaj.

Reklam metinlerinde hizmet, hedef bölge, farklılaşma, fiyat/kampanya varsa teklif ve güçlü CTA birlikte hazırlanır.

Başlık

Anahtar kelime doğal kullanılır; hizmet ve bölge net verilir.

Açıklama

Sorun, çözüm, ulaşım kolaylığı ve güven unsuru birlikte yazılır.

Öğeler

Telefon, konum, site bağlantısı, ek açıklama ve snippet eklenir.

Kontrol

Politika, yazım, tekrar ve yanıltıcı ifade denetimi yapılır.

Örnek yaklaşım: “Kadıköy Su Kaçağı Tespiti” arayan kullanıcı, genel tesisat reklamı değil kendi sorununa özel mesaj görür.

Reklam vaadi sayfada hemen karşılık bulmalı.

Mobil kullanıcı, ilk ekranda telefon ve WhatsApp butonunu görmeli; form kısa, teklif net, güven unsurları görünür olmalıdır.

01	Hizmet adı üst bölümde
02	Telefon tıklanabilir
03	WhatsApp görünür
04	Kısa form
05	Güven / sosyal kanıt
06	Teklif ile reklam uyumu

Sayfa kontrolü olmadan reklam başlatmak, tesisat sektöründe özellikle mobil trafikte dönüşüm kaybı yaratabilir.

Yayına almadan önce, yayındayken ve sonrasında kontrol.

Kampanya aktif olduktan sonra ilk trafik, bütçe tüketimi, lokasyon, sorgu, dönüşüm ve hesap uyarıları düzenli izlenir.

01 **Yayın öncesi** — Bütçe, teklif, hedef konum, reklam zamanı, URL, UTM, etiket, form ve WhatsApp testleri.

02 **İlk günler** — Gösterim, tıklama maliyeti, yanlış lokasyon, arama terimleri ve dönüşüm etiketleri yakından izlenir.

03 **Günlük kontrol** — Harcama, aktiflik, reddedilme, ödeme/fatura, spam dönüşüm ve kritik uyarılar kontrol edilir.

Özellikle “bütçe beklenenden hızlı harcanıyor mu?” kontrolü tesisat hesaplarında kritik uyarı mekanizmasıdır.

Haftalık iyileştirme, aylık performans okuması.

Arama terimleri, kelime performansı, reklam grupları, kampanya maliyetleri, cihaz, gün/saat ve konum performansı düzenli karşılaştırılır.

Haftalık

- Arama terimleri analizi
- Yeni negatif kelimeler
- Değerli terimleri anahtar kelimeye çevirme
- Zayıf reklam varyasyonlarını yenileme

Aylık

- Dönüşüm maliyeti
- Telefon / WhatsApp / form kalitesi
- Lokasyon ve cihaz dağılımı
- Sonraki ay aksiyon planı

Rapor yalnızca tıklama anlatmaz: Telefon, form, WhatsApp, dönüşüm maliyeti ve mümkünse satış kalitesi birlikte değerlendirilir.

Yönetilen sürecin somut çıktıları.

Her çıktı, yapılan kararın nedenini, değişikliği ve sonraki aksiyonu görünür kılacak şekilde hazırlanır.

01 Hesap ve kampanya stratejisi

02 Rakip analizi

03 Anahtar kelime listesi

04 Negatif anahtar kelime listesi

05 Kampanya ve reklam grubu yapısı

06 Reklam başlıkları ve açıklamaları

07 Reklam öğeleri

08 Dönüşüm ölçüm planı

09 Yayın öncesi kontrol listesi

10 Haftalık optimizasyon kaydı

11 Aylık performans raporu

Tesisatçılara özel hizmetimiz.

Google Ads reklam yönetimi; kurulum, ölçüm, reklam üretimi, yayın, günlük takip, optimizasyon ve raporlama süreçlerini kapsar.

15.000 TL + KDV

Aylık Google Ads yönetim hizmeti

Reklam bütçesi hizmet ücretine dahil değildir; reklam harcaması doğrudan Google'a ödenir.

Başlangıç akışı

- Mevcut hesap veya yeni hesap analizi
- Hizmet / bölge / bütçe netleştirme
- Dönüşüm ölçümü ve kampanya kurulumu
- Yayın, günlük kontrol ve haftalık optimizasyon

Enes Kaygusuz - Strateji, uygulama ve ölçüm için tek muhatap.