



CicekSepeti.com Google AdWords reklamlarına yaptığı yatırımın geri dönüşünü anında aldı, çiçek satışını katladı

“Google AdWords olmasaydı 20 dakikada bir çiçek gönderen bir şirketten 80 saniyede bir çiçek gönderen bir şirkete dönüşme başarısına ulaşamazdık.”

CicekSepeti.com kurucusu
Emre Aydın



KİM?

- CicekSepeti.com
- www.ciceksepeti.com
- İnternette çiçek gönderenlerin en çok tercih ettiği siteler arasında

NEYE İHTİYAÇ DUYDU?

- Doğrudan satışlarını arttırmak
- Marka bilinirliğini arttırmak

NE KULLANDI?

- Google AdWords Arama reklamları
- Google İçerik Ağı reklamları

NE KAZANDI?

- Bir yıl boyunca her ay yüzde 10-40 arasında büyüme oranı elde etti.
- Satışlarını 15 katına çıkardı.



CicekSepeti.com, www.ciceksepeti.com

Emre Aydın, İstanbul'dan başka bir şehre çiçek göndermek istediğinde bu alanda internette bir açık olduğunu fark edip CicekSiparisi.com'u 2001'de kurdu. 2008'de CicekSiparisi.com, CicekSepeti.com olarak yenilendi.

CicekSepeti.com bugün Türkiye'nin her yerine dünyanın her yerinden aldığı çiçek siparişlerini teslim ediyor. İstanbul ve Ankara'da 31 personeli ile 4 şubede hizmet veriyor. Her 80 saniyede bir çiçek teslim eden CicekSepeti.com online çiçekçilik sektörünün liderleri arasında.

CicekSepeti.com'u kurarken internet teknolojisini ve yapılabiliğini araştırıp, bizzat web sitesi hazırlamayı öğreniyor ve ilk sitesini kendisi tasarlıyor. Emre Aydın 2007'ye kadar bir yandan profesyonel endüstri mühendisi olarak çalışırken diğer yandan CicekSepeti.com'u yönetiyor. CicekSepeti.com

için harcama potansiyeli düşük olduğu için en uygun maliyetli ve geri dönüşü yüksek pazarlama olanaklarını araştırıyor. Aydın, “İşe başlarken pazarlamaya ayıracak hiçbir bütçem olmamasına rağmen, beni harekete geçiren tek düşünce vardı: ‘Çiçek siparişi’ müşteriler için anlık bir karardır ve bu kararı verirken arama motorları çok yardım eder. Bu yüzden Google'da doğal arama sonuçlarında yer almanın yanı sıra, Sponsor Bağlantılar'da bulunmak da pazar payımızı arttırmamız için önem taşıyordu” diyor. Site yayına çıktıktan sonra doğal arama sonuçlarından gelen ziyaretler ile ilk siparişin ardından hergün 1-2 sipariş alınmaya başlanıyor.

Çiçekler açıyor

Aydın, 2007 yılından itibaren tüm zamanını CicekSepeti.com'a ayırmaya başladığını belirtiyor: “Google AdWords reklamlarını 2005'de fark etmişim. Doğrudan satışımızı arttırmak için 2006'da çok düşük bütçelerle denemeye başladık, faydasını görünce 2007'de pazarlama seçeneklerimiz arasında vazgeçilmez yerini aldı. Google AdWords metin reklamları direkt satış getiren, geri dönüşü çok kolay ölçülebilen bir satış aracı.”

Aydın ‘çiçek siparişi’ kararının müşteri için çok anlık bir karar olması sebebiyle arama motorlarının bu konuda diğer sektörler göre daha çok önem taşıdığını düşünüyor. “İnsanların sevgilisine ya da yeni işe giren arkadaşına çiçek göndermek için çiçekçiye gitme alışkanlığı yok, bunun için interneti kullanıyor. Bu yüzden Google'da doğal arama sonuçları arasında yer almak kadar sponsor bağlantılar arasında reklamımızın yayınlanması da pazar payımızı arttırmamız için önem taşıyordu ve böylece AdWords kullanmamız gerektiğini hissettim” diyor.

CicekSepeti.com Google AdWords internet reklamcılığında ağırlıklı olarak, anahtar kelime bazlı Google aramalarındaki sponsor bağlantıları kullanıyor. Bunun yanında, özellikle marka bilinirliğini arttırmak için kelime, tema bazlı ve yerleşim hedefli olarak Google İçerik Ağı içinde yer alan sitelerde metin ve banner reklamları tercih ediyor. Aydın, Google AdWords ekibinin önerisi ve desteğiyle içerik ağı kanalını kullanmaya başladığını belirtiyor: “AdWords ekibi kelime ve yerleşim hedefli olarak bize örnek kampanyalar hazırlıyor. Bu kampanyaları inceleyip istediklerimize devam ediyoruz ve bütçesini belirliyoruz. İçerik ağında kullanabileceğimiz site önerisinde bulunuyorlar, kampanyaları beraber hazırlıyoruz. Yeni bir ürün çıktığında, bize faydalı olacak bir şey varsa bilgilendiriyorlar. Bu desteğin bize çok faydası oluyor.”

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 hizmetle ilgili arayabilecekleri kelimeleri kullanarak, Google'da yapılan aramanın sonuçlarında gösteriliyor. AdWords programı tıklama başına maliyet (cost-per-click) fiyatlandırması ile çalışıyor. Böylece reklamverenler yalnızca reklamlarına tıklanırsa bir ödeme yapıyor. İhtiyaçları ölçüsünde harcama yaparak alabildiğine geniş bir dağıtım ağının sunduğu avantajlardan yararlanıyorlar.

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



Her yerde CicekSepeti.com

Aydın, içerik ağı reklamlarını pazarlama faaliyeti olarak değerlendirmek gerektiğini söylüyor: “Google İçerik Ağı reklamlarının, internet kullanıcısında marka bilinirliğini arttırdığına çok açık şahit oldum. İnsanların internette dolaşırken içerik ağındaki reklamını sık gördüğü markaları seçtiğini öğrendim. Kullanıcılar sizinle ne kadar çok farklı mecralarda karşılaşarsa markanıza duyduğu güven o kadar artıyor, bu yaklaşım sizi diğer markalar arasından bir adım öne çıkarıyor. İçerik ağındaki bir sitede reklamınızı gören biri çiçek göndermek istediğinde sizi hatırlıyor, site adresini hatırlamasa bile ‘çiçek’ diye arama yaptığı anda sponsor bağlantılarda görünce çağrışım yapıyor. AdWords reklamlarını kısa vadeli satış aracı olduğu kadar uzun vadeli pazarlama bir aracı olarak da görüyorum. Google İçerik Ağı dışındaki siteler ile banner çalışması yapmıyoruz.”

Aydın, bütçesi düşük olsa bile iyi yönetilmiş bir Google AdWords kampanyasıyla deneme yanılma yöntemi ile hedeflenen geri dönüşün alınabileceğini söylüyor. “İşe yeni başlayan bir internet girişimcisiyseniz farklı mecralara reklam verme şansınız pek olmaz. Fakat Google AdWords ile istediğiniz kadar düşük bütçeyle internetteki her kesime ulaşabilirsiniz. Normalde hiçbir zaman ulaşamayacağınız reklam mecralarına ulaşabilirsiniz. Örneğin İngiltere’deki Türklerin ziyaret ettiği sitelere Google sayesinde ulaşıp yurtdışından çiçek siparişi alabildik. Sıfırdan başlayan bir şirketseniz yapamayacağınız şeyleri Google ile başarabiliyorsunuz.”

Aydın, kampanya yönetiminde Google AdWords ile sunulan AdWords Editor ve Conversion Optimizer gibi yan araçlarla işlerinin çok kolaylaştığını belirtiyor. “AdWords Editör sayesinde çok rahat bir şekilde kampanya kopyalamak, anahtar kelime değiştirmek mümkün. Conversion Optimizer ile iyi performans gösteren kelimeleri çok rahat bir şekilde görebiliyor ve kontrol edebiliyoruz” diyor.

“İşe yeni başlayan bir internet girişimcisiyseniz farklı yerlere reklam verme şansınız pek olmaz. Fakat Google AdWords ile istediğiniz kadar düşük bütçeyle internetteki her kesime ulaşabilirsiniz.”

CicekSepeti.com 2007 başından bu yana aylık en az yüzde 10 olmak üzere, toplamda yüzde 40’a varan bir büyüme oranı elde etti. Aydın başarısında Google AdWords internet reklamcılığının olmazsa olmaz bir yeri olduğunu belirtiyor: “Bir yıl içinde her ay yüzde 10 ile yüzde 40 arasında büyümeyi Google AdWords olmasa gerçekleştiremezdik. 20 dakikada bir çiçek gönderen bir şirketten, 80 saniyede bir çiçek gönderen bir şirkete dönüşmeyi Google AdWords olmasa başaramazdık. Adwords için yaptığımız yatırımın geri dönüşünü anında aldık.”

Aydın “Google AdWords kullanmaya devam edecek misiniz?” şöyle yanıtlıyor: “2007 Ocak ayından bu yana her ay bütçemizi arttırarak AdWords reklamı veriyoruz. Bu sorunun cevabı bence bizim için hep evet olacak.”