

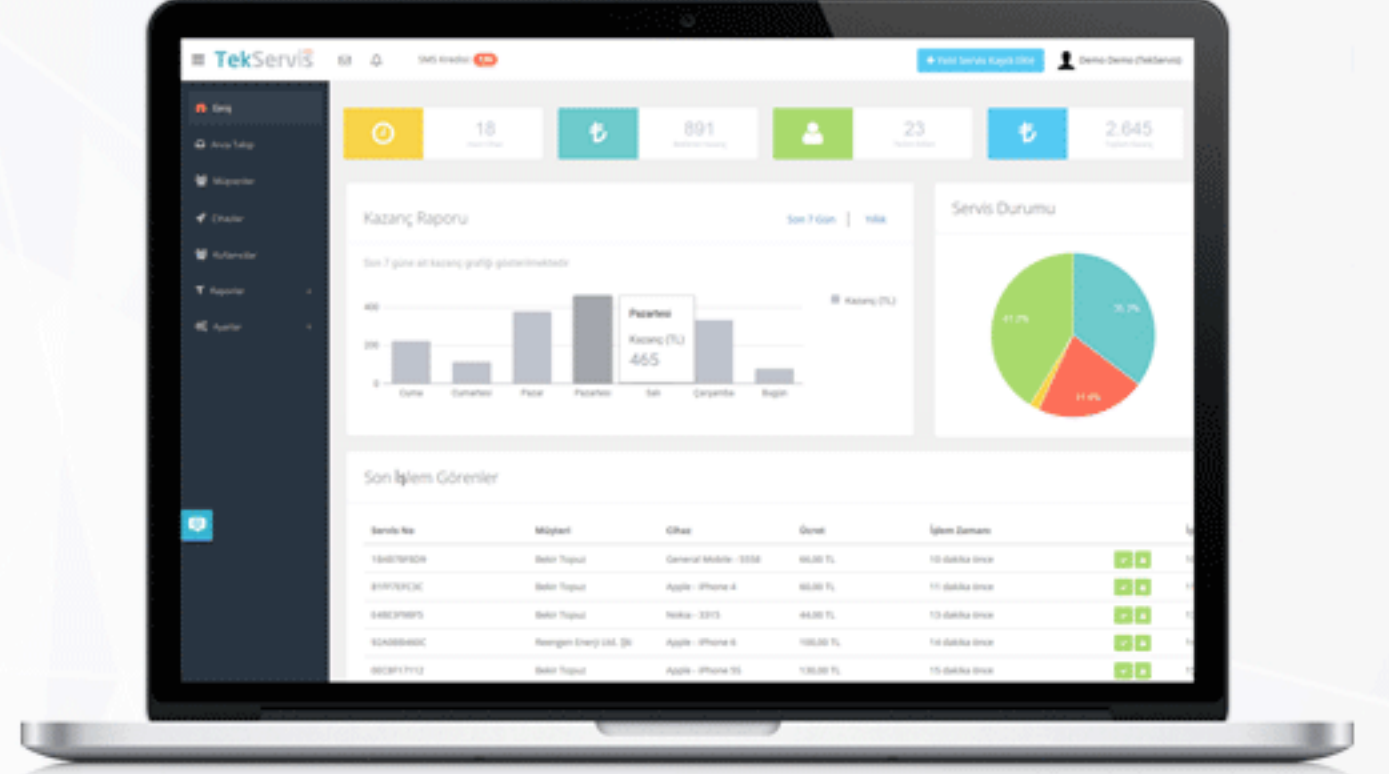
TekServis

“Hayatı Kolaylaştıran Çözümler”
girişim hızlandırma programı

girişim fabrikası



TURKCELL

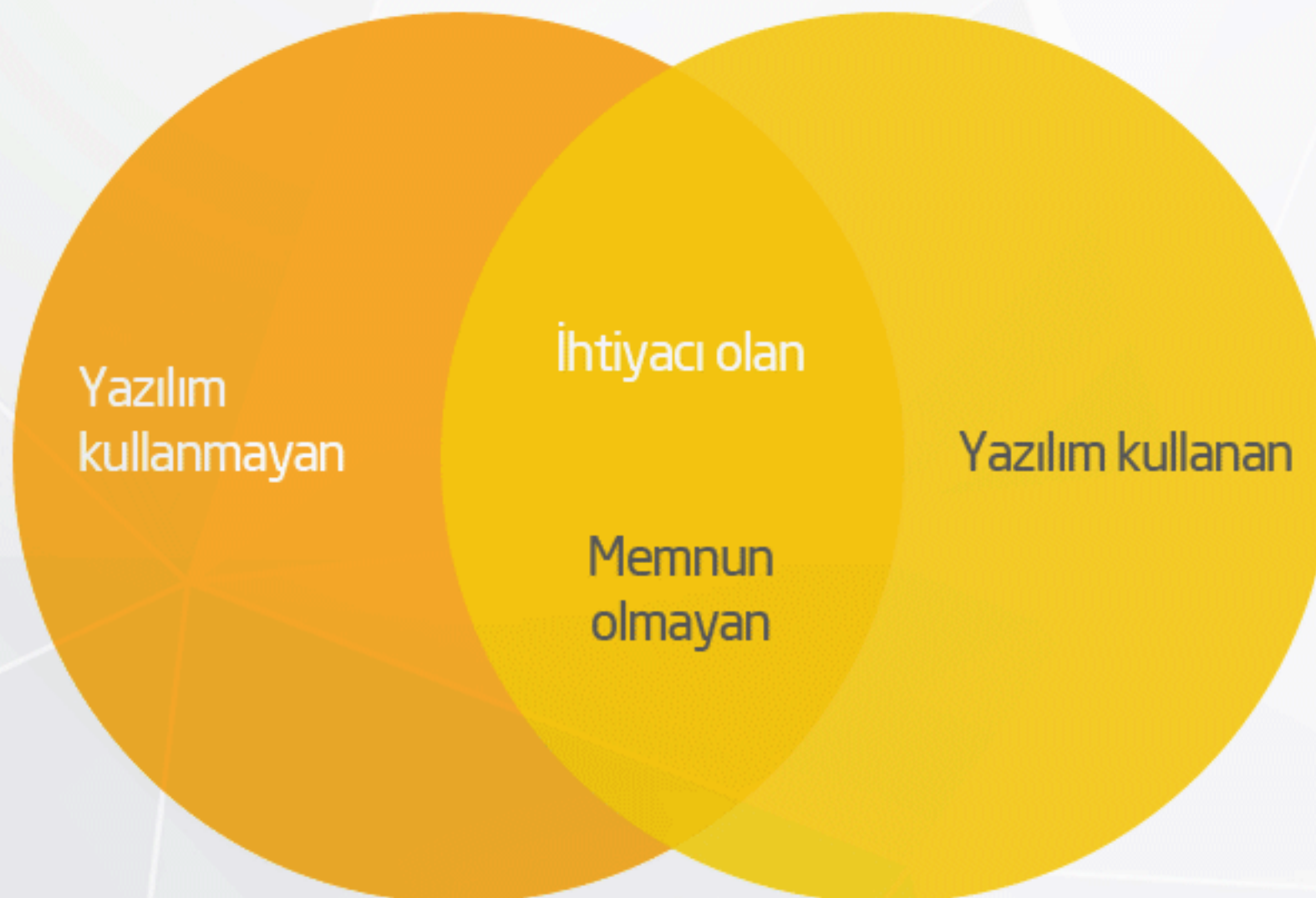


“Hayatı Kolaylaştıran Çözümler”

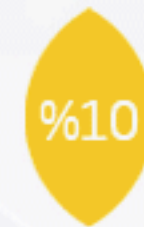
Bulut tabanlı teknik servis ve arıza takibi yazılımı TekServis ile, Turkcell ve Girişim Fabrikası’nın “Hayatı Kolaylaştıran Çözümler” isimli girişim hızlandırma programına başvurduk ve 170’i aşkın başvurunun arasından seçilen 7 girişimden birisi olduk. TekServis, bu programa katılıp da girişimcilik dünyasında “ölüm vadisi” olarak adlandırılan 3 yıllık sürenin sonunda yoluna hâlâ devam eden tek girişim oldu.

Pazar araştırması

Öncelikle hedef müşteri kitlemizin ve potansiyel pazarımızın araştırmasını yaptık. Uygulamanın kullanılabilir ilk beta versiyonunu hazırladıktan sonra ücretsiz kullanıma açtık. İlk kullanıcılarımıza Facebook hedeflemeli reklam ve Google Adwords reklamlarından ulaştık. Onlardan aldığımız geri dönüşler doğrultusunda yazılıma yeni özellikler ekleyerek geliştirmeye devam ettik.



Toplam Pazar:
30.000+
firma

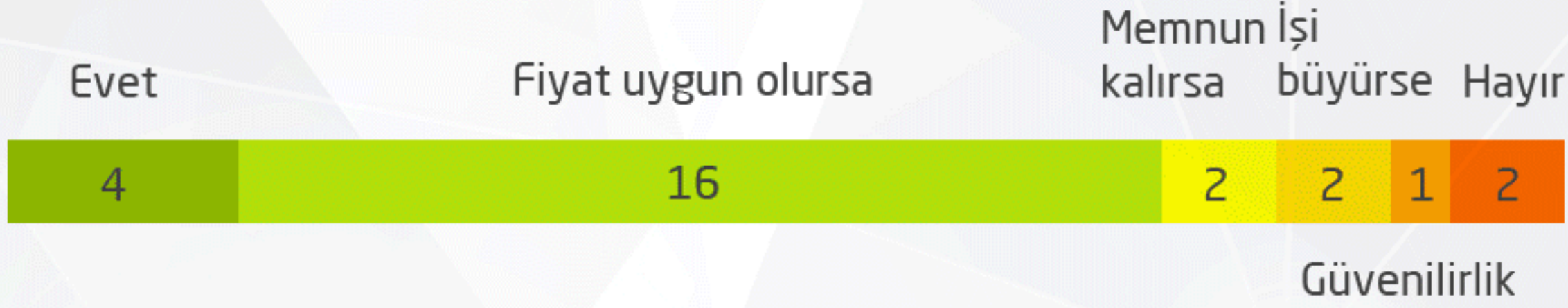


Hedef Pazar:
3.000
firma

Müşteri anketi

TekServis'e ilk abone olan ve yazılımı en sık kullananan teknik servisleri telefonla arayarak anket yaptık ve hem potansiyel müşterilerimizi tanımak hem de TekServis hakkında ne düşündüklerini öğrenmek için çeşitli sorular sorduk. Sorulardan birisi de, şu an ücretsiz kullandıkları yazılıma para vermek isteyip istemedikleriydi. Gelen cevapların büyük kısmı olumluydu. Ancak bu veriyle yetinmeyerek bir de teknik test yaptık.

TekServis ücretli sürüme geçtiğinde almayı düşünür müsünüz?



27 cevap  25 olumlu  2 olumsuz

Dönüşüm ölçümü

Yandex Metrica ile sitemize gelen ziyaretçilerin ana sayfa ve ödeme sayfalarındaki hareket verilerini topladık. Bu sıcaklık haritalarına göre 5.769 ziyaretin 421'inde fiyatlar sayfası butonuna tıklanmış ve fiyatlar sayfasında toplam 22 kez "Satın al" butonuna tıklanmış. Yani fiyatlar sayfasında %5,2'lik bir sanal dönüşüm tespit ettik.



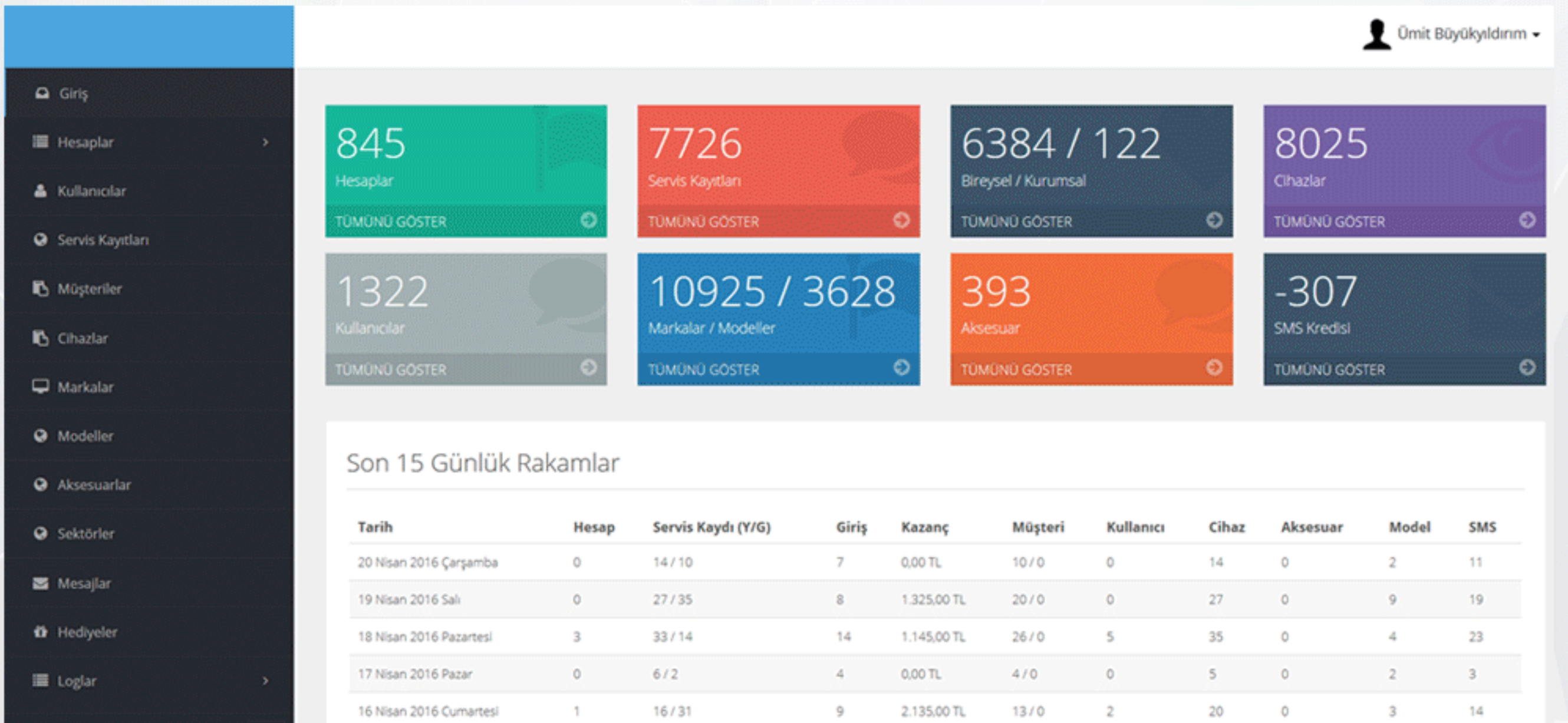
Müşteri iletişimi ve ürün geliştirme

TekServis kullanıcıları ile daima iletişim kurduk. Bir yandan müşteri profilimizi tanıırken bir yandan da onları da işin içine dahil ederek yazılımı geliştirmeye devam ettik. Ürünün gelişimine doğrudan katkı sağlamaları ve kurduğumuz yakın iletişim sayesinde TekServis'i daha fazla benimsediler. Düzenli olarak yaptığımız yaratıcı reklamlarla da kullanıcılarımızın dikkatini çekmeyi başardık.



Metriklerin analizi

Sitemizin metriklerini daima inceledik. Detaylı analizler yapabilmek için grafiksel istatistik raporları ürettik ve bunları analiz ederek anlamlı sonuçlar çıkarmaya çalıştık.



Ücretli sürüme geçiş

Yazılım yeterli seviyeye ve kullanıcı sayısı yeterli büyüklüğe oluştuğunda ücretli sürüme geçiş yaptık. Standart teknik servis hizmeti veren firmaların yanı sıra tanınmış sağlık ve eğitim kurumlarını da müşteri olarak kazandık. İş planımız gereğİ olarak mobil uygulamamızı da devreye alarak hizmet deneyimini artırdık.



Sonuç

TekServis, 700'ü aşkın girişim arasından Turkcell ve Girişim Fabrikası'nın hızlandırma programını kazanarak dahil olduğu macerasında, ihtiyaca çözüm üreten bir SaaS yazılımı olarak üç yılı aşkın bir süredir müşterilerine hizmet vermeye ve "hayatı kolaylaştırmaya" devam ediyor.

**HAYATI
KOLAYLAŞTIRAN
ÇÖZÜMLER**

