

# 90 minutiga - kuidas saada rohkem kliente

võrreldes eelmise hooajaga

# Kes ma olen

## Virgo Jaani

Kõrgema majandusharidusega

17 aastat müügikogemust

15 aastat turunduskogemust

12 aastat õhtujuhtimise kogemust

Koolitamise kogemusega

Õppimise kogemusega, hetkel Tartu Ülikoolis

Abielus, 3 lapse isa

# Millest me räägime

Minu töökogemusest

Minu sotsiaalse meedia kasutamise kogemusest

Minu kogemusest Eesti tegijatega

Mina teen nii

# Noorpaarid

...on muutnud käitumismalle

...on muutunud hinnatundlikumaks

...on muutunud teadlikumaks

# Konkurendid

Neid on palju

Nad on samasugused kui teie

Keeruline eristada üksteisest

Neid tuleb juurde

# Teie ise



# Olete mõelnud

**Eesmärgid**

**Võimalused**

**Strateegija**

**Tulemus**

**Kontroll**

# Eesmärgid

Kui palju

Kui kiiresti

Kui kaugele

Kui kõrgele



# Võimalused

Kui palju...

Kui kiiresti...

Kui kaugele...

Kui kõrgele...

...milliste ressurssidega

# Strateegia

Kui palju...

Kui kiiresti...

Kui kaugemale...

Kui kõrgele...

...milliste ressurssidega

...mis teed kaudu

# Tulemus ja kontroll

Alati kontrolli

Alati taha rohkem

# Kõige kiirem tee...

Lase endale veebileht teha

Hoia see korras

Blogi

Kui kasutad alamdomeeni, siis proovi see saada turul tegutseva liidri juurde

Ära kuula, mida sõbrad ütlevad, kuula spetsialiste

Ära kasuta hot.ee või mail.ee meiliservereid

# Kõige kiirem tee...

**...on eesmärgistatud ja ajaliselt paikka pandud konkreetse mõõdetava tulemusega tegevus.**

# Nõuanded

## Internet

Tehke endale veebileht

Kui on see olemas, tehke see korda

Ärge kasutage tasuta teenuseid, neid ei leita ülesse

Reklaam turuliidri juures pluss Facebook, Facebook, Facebook

Tehke ennast esimesest külastusest alates atraktiivseks

Blogige, blogige, blogige

Looge endale spetsialisti imago ja olge ka seda

Ärge kartke öelda välja oma arvamust

Ärge kasutage kohalikke e-posti teenuseid = meeletu spämm ja vähe ruumi

# Nõuanded

## Noorpaarid

Vastake neile alati 48 tunni jooksul

Olge konkreetne

Hoidke hinnad paigas

Vastake ka kaugemas tulevikus toimuvate sündmuste kohta praeguste hindadega

Ärge vastake lakooniliselt, vastake nagu kirjutaksite tavalist kirja

Pange ennast ostma eripära järgi, mitte odavaima hinna järgi

Õppige ka ei ütlema

Broneerimistasu on A ja O

# Nõuanded

## Noorpaarid

Otsivad infot internetist, kui teid seal pole, siis teid ei ole olemas

Noorpaarid valivad tõenäoliselt tegija, kes vastab kohe

Noorpaarid valivad tõenäoliselt tegija, kellega kohtutakse

Ärge kirjutage esimeses kirjas noorpaarile, mida teie pulmas teeksite (isegi kui nad seda küsivad)

Esimene kiri ei tohi olla liiga pikk



# Nõuanded

## Konkurendid

Nad on alati ja neid tuleb juurde

Nad ei ole alati ausad, kuid visaku esimesena kivi see, kes on süütu

Respekteerige

Vaadake mida nemad teemad

Tehke samamoodi

Tehke paremini

Tehke koostööd, tehke koostööd, tehke koostööd

# Mõned mõtted

**Koondumine**

**Koostöö**

**Atesteerimine**

# Pakkumine ainult täna

## Partnerpakett 1 aastaks 5000.- krooni \*

Bänner 120 x 60 kõikidel lehtedel

Bänner 485 x 200 esilehel ja foorumis 2 kuud vastavalt teie poolt valitud ajale

Kataloogis olete esiletõstetud

Meilinglisti kasutamine 1 kord aastas

\* Kui pole varem partner olnud

# Tänu

Virgo Jaani

Pulmad.ee

½ Mind OÜ

[virgo@pulmad.ee](mailto:virgo@pulmad.ee)

5044561, 5076011