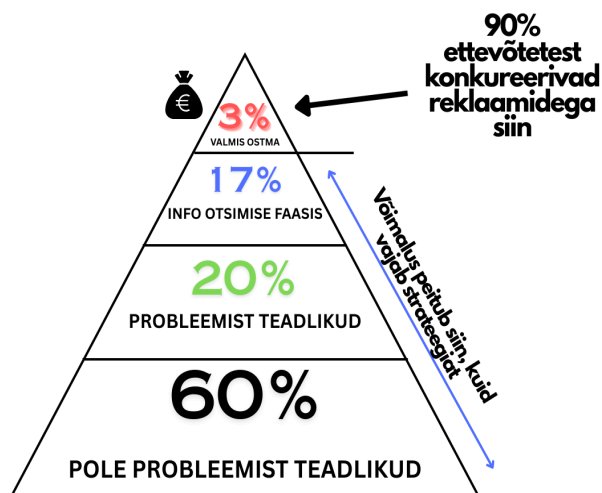
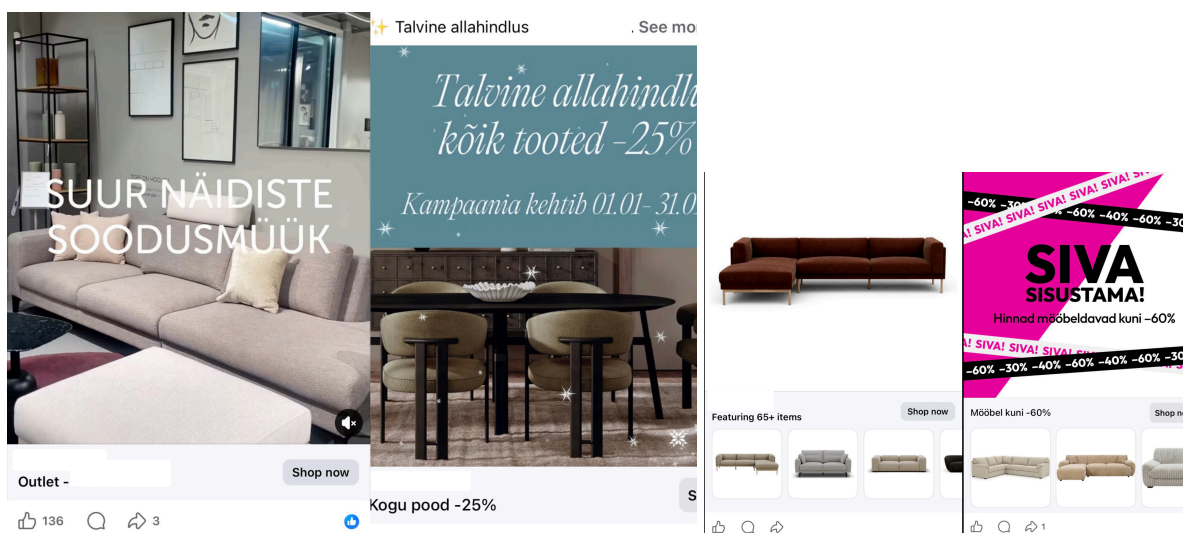


Kuidas suur osa ettevõtetest oma reklaamieelarvet põletab?



Viide [selle tõestuse kohta Austraalia digiagentuurilt, kes on toonud ettevõtetele üle miljardi dollari eest müüke.](#)

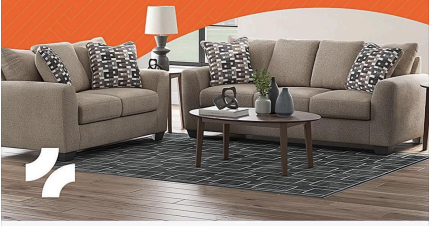
Siin on lühiülevaade reklaamidest ühes kõige kõrgema läbimüügiga valdkonnas, kus üle 90% ettevõtetes kasutavad sama lähenemist, reklaamides vaid 3%-le, jättes 97% klientidest tähelepanuta.



Kui kõik võitlevad ainult ostuvalmis klientide nimel, siis turunduskulud suurenevad ning võib üldjuhul see, kellel on suurem eelarve. Samas on suur osa reklaamidest igavad ning ei kutsu avama. Klikihind suureneb ja ettevõtte kaotab raha. Teine suur viga - ettevõtetel on ainult 1 aktiivne reklaam...healjuhul 2 ning lähenemisi ei testita.

MÖÖBEL ÄRIKLIENDI JÄRELMAKSUGA

Esimene makse alles **90** päeva pärast

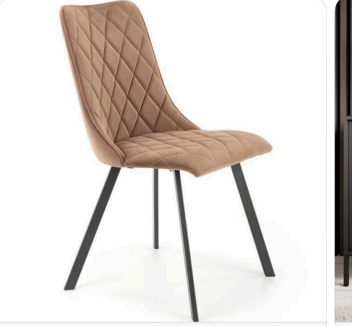


Ettevõtte järelmaks mööblile

Shop now

3

! Soodushinnad kuni - 40% ! Talv — aeg muutustele ja värsketale interjööri teie kodus. Valiku lihtsustamiseks oleme keskkonna... more



Tool K-450 - 69 €

Learn more

23

8

Nädalalõpu eripakkumine!
Kogu mööbel kuni -25%
Pakkumine kehtib: 20.02 - 22.02



SALERNO

Learn more

3

1

NÜÜD 95€

VII KOJU KASVÕI KOHE!



Kuni -90% hooajaeelne tühjenduse müük

Shop now





10

Tutvu tootevalikuga e-poes või meie kau... See more

Price drop



Maza 1 GBL

Shop now

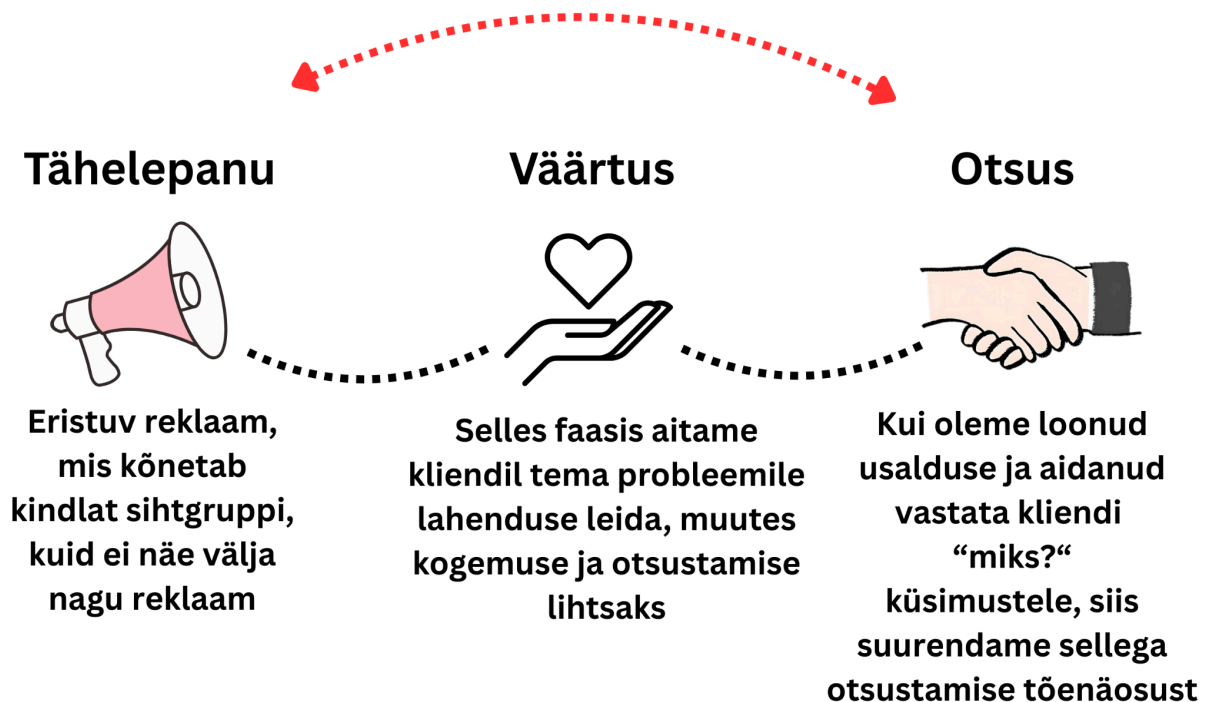
6

Reklaami eesmärk pole müüa toodet või teenust, vaid **KLIKKI**

Üldiselt on inimeste hoiak reklaamide osas tõrjuv, sest igapäevaselt saame me pakkumisi sadadelt ettevõtetelt igas keskkonnas. Kui vähegi miskit müügilikku näiteks sotsiaalmeedias uudistevoogu vaadates silmapiirile tekib, siis keritakse sellest lihtsalt mööda.

Kaasahaarav sisu motiveerib aga järgmist sammu astuma ning saame seejärel pakkuda kasutajakogemust, jagada rohkem väärtust või potentsiaalset klienti harida. Kui veebilehte on juba külastatud, siis aitavad juba ka “retargeting” reklaamid. **Siin ongi tähis osa müügistrateegiate (funnelite) loomisel.**

**90% ettevõtetest suunavad
potentsiaalseid kliente koheselt otsustama:**



Milline on ülejäänud potentsiaalsete klientide (97%) mõttemaailm?

17% - Info otsimise faasis klient

Tegemist on potentsiaalse sihtgrupiga, kes vajavad Sinu toodet või teenust, aga nad pole veel valmis ostu tegema. Tõenäoliselt Googeldavad nad märksõnu, avavad esilehe valikus esimese viie seast ning otsustavad seejärel võib-olla alles järgmisel kuul kas hinna, emotsiooni või ettevõtte tuntuse järgi. Otsus võib peituda ka finantsilise seisu kui ka teise otsustaja/elukaaslase taga.

20% - Probleemist teadlik klient

See on klient, kes teab, et tal on tõenäoliselt Sinu toodet või teenust vaja, aga tal ei ole esmatähtis sellega tegeleda ning ta ei otsi aktiivselt infot - vajab veenmist. Määrav võib olla finantsiline seis või teised otsustajad.

60% - Probleemist mitteteadlik klient

Potentsiaalne klient, kellel ei ole hetkel Sinu toote või teenuse vastu huvi, aga mõne päeva, nädala või kuu pärast võib temast saada Sinu klient. Siin on abiks ettevõtte tuntus/bränding.

97% otsustavad seega tunde, kogemuse ja väärtuse põhjal

3% teenindamine on kõige lihtsam. Lood tavapärase reklaami, mis köidab hinna või disainiga, seejärel suunad pealehele või tootelehele.

Kui klient on ostuvalmis, siis ta on nõus varuma aega, et e-poe tootekataloogis need 10-20 lehte üle vaadata. Ülejäänud sihtgruppi aga sama taktikaga üldiselt kliendiks ei muuda. Selle lahendamegi väärtuse ja isikliku suhte loomisega.

Kokkuvõtteks

Reel ei ole tavaline turundusagentuur, vaid strateegiline kasvupartner.

Mõistame ettevõtjaid, sest oleme ise müünud tooteid ja teenuseid nii Eestis kui ka üle maailma = tõestatud tulemused on ette näidata ning näeme kõrvaltvaatajana võimalusi, mis aitaksid Sul oma valdkonnas domineerida - ilma et olemasolevat turunduseelarvet suurendaksid.

Ideaalne klient pole meie jaoks see, kes on valmis “rohkem kulutama”, vaid see, kes mõtleb samuti raamist välja ja mõistab, et tuleb eristuda.

Meie ideedepank ja lahendused on piisavalt suured, et lisada Sinu olemasolevale ärimudelile võimendus.

Suhtleme turundus@reel.ee või 530 949 71