



1. Ideaalne klient

- [2:23] Kuidas praktilisi harjutusi teha?
- [2:40] Mis on selle videokoolituse eesmärk?
- [5:31] Milline lähenemine tuleb internetis turundades võtta?
- [7:09] Mida teha kui sa sellest koolitusest kasu ei saa?
- [8:17] Mis numbrid iseloomustavad mind ja Laviid?
- [13:16] Praktiline harjutus "3 küsimust, millele loodad videotes vastust leida"
- [14:08] Mis on efektiivne turundus?
- [15:13] Miks on vaja oma kasutajat mõista?
- [16:56] Praktiline harjutus "Kes on sinu ideaalne klient?"
- [20:23] Toode vs Bränd?
- [21:25] Praktiline harjutus "Millist sahtlit kliendi peas sinu ettevõtte täidab?"
- [22:42] Praktiline harjutus "Kuidas sa kliendi jaoks erined?"
- [24:11] Miks sul pole vaja olla odavam pakkuja ja müüa hinda?
- [24:55] Mis on lõpmatu kasutaja tagasiside mudel?
- [25:39] Milline aeg on alati väga-väga hästi investeeritud?
- [26:35] Mida kasulikku sa kasutaja intervjuudest saad?
- [28:40] Mida on vaja teha, et turunduses edu saavutada?
- [29:11] Milliseid küsimusi kasutajatelt küsida?
- [30:45] Mida diilide võitmisel ja kaotamisel kindlasti küsida?
- [35:19] Mis olulist elementi on vaja müügi tegemiseks?
- [39:45] Praktiline harjutus "Lepi kokku intervjuu aeg"
- [40:04] Mida olulist jälgida intervjuud tehes?
- [42:50] Mitu intervjuud tegema peaks?
- [43:40] Mida müüki tehes küsima peab?
- [44:45] Millist tööriista kasutan mina turunduse ja müügi info salvestamiseks?
- [45:38] Miks peaksid olema spioon?
- [47:23] Mis on USP ja mis on selle juures väga olulist?
- [49:08] Üks lähenemine, mida võid kasutada kui hakkad reklaami tegema?
- [50:18] Kus kohtadest veel infot kliendi ja konkurentide kohta hankida?
- [52:44] Millist infot saad Google Analyticsist kasutaja flow kohta?
- [54:00] Millele ja miks sa peaksid pühenduma?
- [54:50] Mis põhimõtet sa peaksid turundades KINDLASTI jälgima?

2. Turunduse ja müügi strateegia

- [00:24] Mis on üldse strateegia?
- [1:05] Miks sa strateegiat üldse vajad?
- [1:24] Mis on kaks olulist põhimõtet, mida jälgida?
- [2:50] Mis on müügitrepp ja miks seda vajad?

- [3:46] Milline näeb välja Lavii müügitrepp?
- [7:20] Praktiline harjutus "Koosta enda ettevõtte müügitrepp"
- [8:32] Milline on strateegia joonis?
- [9:38] Mis on sinu müügikeskkond?
- [11:12] Kuidas oma strateegia paberile panna?
- [18:31] Mis põhimõtet jälgida e-raamatute loomise juures?
- [19:49] Praktiline harjutus "Joonista välja strateegia"
- [20:03] Põhimõtted, mida mina olen müügi juures kogenud?

Siin video all ka mõned strateegia joonised näitena

3. Teekond kasutaja ajusagaratesse

- [0:32] Miks sellist teekonda üldse vaja koostada on?
- [1:24] 1 samm "Mida sa müüd?"
- [1:37] 2 samm "Mida kasutaja ostab?"
- [2:39] 3 samm "Kuidas sa toote/teenusega inimese elu paremaks teed?"
- [4:24] 4 samm "Milline on kliendi demograafia?"
- [6:53] 5 samm "Milline on kliendi psühholoogia?"
- [10:42] 6 samm "Mida peaks kaardistama turu kohta?"
- [14:43] 7 samm "Kuidas käib ostuprotsess?"
- [21:05] 8 samm "Milline suhtlemise toon valida?"
- [25:15] 9 samm "Viimane ja väga oluline MIKS?"
- [26:25] Praktiline harjutus "Koosta enda teekonna kaart kasutaja ajusagaratesse"

Siin video all blank ja näidisdokk pdf kujul (selle sama koolituse kohta)

4. Müügitrepp

- [1:25] Mis suhtumine peaks sul internetis turundades olema?
- [2:34] Miks turunduseelarve ei peaks olema piiratud?
- [3:01] Mis on müügitreppi definitsioon?
- [4:19] Mida müügitreppide mõistmine sulle annab?
- [5:34] Millistest olulistest komponentidest üks müügitrepp koosneb?
- [6:30] Kus kohast inimesi oma veebilehele tuua ja millised on 2 peamist kuhu ise investeerime?
- [7:55] Mis on peamine viga mida e-maili listiga tehakse?
- [11:22] Kuidas peaksid kombineerima Adwordsi ja SEO?
- [13:01] Mis on väga oluline põhimõte, mida müüki tehes silmas pidada?
- [15:29] Milline on e-mailinduse taktika, mida vähe osatakse kasutada?
- [16:43] Millised müügikeskkonna variandid olemas on?
- [18:50] Mis on maandumisleht ja selle mõte?
- [20:09] Milliseid pakkumisi müügikeskkonnas teha saad?
- [22:39] Kuidas toimib müügiprotsess müügitreppis?
- [24:55] Mis kindlasti peab veebilehel olema mõõdikute osas paika pandud?

[26:15] Mis on need kaks väga väga olulist asja, mida Goal sul mõista võimaldab?
[26:47] Tööriist, mis aitab sul selle koolituse raha ise juba 10x tagasi teenida
[30:03] Mis on teenuse äri puhul olulised mõõdikud?
[32:18] 10 case study müügitabelitest
[35:10] Milline on hea Tulu/Kulu suhe?
[40:35] Millist müügitabelit ja miks sa peaksid ihaldama?
[43:50] Praktiline harjutus "Koosta ettevõtte olemasolevad ja uued müügitabelid"

Siin video all lingi märgistamise juhised

Siin ka müügitabelite näidised (Lavii strateegia joonise alusel)

5. Mõõtmine

[0:25] Mis on mõõtmise eelduseks?
[1:06] Mis võtta mõõtmise eesmärgiks?
[2:08] Lavii automaatilise müügitabeli case study
[5:23] Milliseid põhimõtteid jälgime Laviis reklaami ostmisel?
[7:55] Mida kindlasti on vaja jälgida Facebooki reklaami tehes?
[9:22] Kuidas sinust saab turundaja asemel investor?
[12:02] Praktiline harjutus "Mis on Tulu/Kulu tabel ja kuidas seda koostada?"

Siin video all tulu kulu tabeli näide ja ka blank

6. Tööriistad, raamatud, kokkuvõte

[0:30] Mis aitab sul konkurente edestada?
[1:56] Millised on 11 punkti, millest igaüks on väärt tuhandeid eurosid?
[7:29] 11 tööriista, mida kasutan ja soovitan
[12:09] 7 raamatute soovitus + ülim koht äri ja turunduse raamatute kokkuvõtete lugemiseks

Siin tulu/kulu tabel + tööriistade lingid + raamatud

7. Lisa - Ideaalne klient

[1:39] Mis su turunduseelarvega valesti on?
[2:06] Miks turunduseelarve piiratud on?
[2:43] Kas sina tead enda ettevõttes neid olulisi numbreid?
[4:10] Sa tead, et peaks olema strateegia ja mõõdikud, aga miks sa siis ei tee?
[5:56] Mis mõttelaad meid tegelikult takistab?
[7:09] Mis mõttelaad on tegelikult turundajal omaks võtta?
[8:35] Sammud rahani
[9:37] Kriitilised numbrid, millest vaja aru saada?

- [12:06] Milliseid praktilisi asju soovitan kasutada?
- [17:56] Kes võidavad turu?
- [19:16] Mis põhimõtte aitab ettevõttes jõuda järgmisele levelile?
- [19:59] Reaalsete numbrite Case-Study e-mailist kui müügikanalist
- [25:48] Mis viib strateegilise arenguni?
- [27:50] Küsimus saalist - Mis programmiga e-mailid üles seadsid?
- [28:38] Küsimus saalist - Getresponse vs Clickfunnel'si landingud?
- [30:02] Küsimus saalist - Vigade tegemisest ja õppimisest?
- [33:00] Küsimus saalist - Mis on kolm olulist mõõdikut?
- [34:05] Küsimus saalist - Kus kohast sa ise õpid?
- [37:24] Küsimus saalist - Mis on sinu ja klientide kõige suurem feil?

Ja kõik nende küsimuste vastused aitavad sul teha strateegilisemat ja targemat turundust, mis viib lõpuks rohkema raha teenimiseni.

