



"Efektīva klientu piesaiste ar 5 strādājošām metodēm"

Prezentāciju vadīs - Niks Jansons

Šajā seminārā

1. kādas ir mūsdienu uzņēmēju problēmas un kāda ir esošā situācija;
2. kāpēc bez “direct response” mārketinga Tev būs grūti sistemātiski “scalot” reklāmas;
3. kā nostādīt savu pakalpojumu piedāvājumu, lai tas kļūtu neatvairāms tirgū;
4. kā piesaistīt rindas ar jauniem klientiem savam biznesam - 3 metodes;
5. kā pārveidot savu pārdošanas pieeju, lai uzlabotu pārdošanas rādītājus;
6. galvenie rādītāji, kuriem sekojot līdzī, ātrāk palielināsi uzņēmuma ienākumus;
7. reālas demonstrācijas visam minētajam;
8. Kā izvērtēt savas prioritātes un fokusu;

Semināra noteikumi

- Šis nav “Kā ātri kļūt bagātam” seminārs;
- Šis nav “Neko nedari, piespied pogu un nauda nāks” seminārs;
- Tev ir jābūt cilvēkam, kam rūp klienti un Tev jāvēlas ar savu pakalpojumu viņiem palīdzēt sasniegt viņu mērķus;

Strādājoši un karā pārbaudīti rezultāti



Auseklis Sarkans

April 4 at 4:26 PM · 🌐



Niks Jansons zina, kā efektīvi piesaistīt klientus internetā.

Ja vēlies uzzināt kā rezultātus sasniedz citi uzņēmumi un iemācīties veiksmīgi to izdarīt pats - apskaties viņa semināru!



Dzintra Chevere 🌟 recommends Niks Jansons.

May 1 at 9:34 PM · 🌐



Pozitīva sadarbības pieredze! Lieliski efektīvi padomi un rezultāti. Liels paldies 🌸 Veiksmi jaunajos projektos un daudz jaunu klientu.



Aleksejs Saveljevs 🌟 recommends Niks Jansons.

April 12 at 5:43 PM · 🌐



Rekomendēju Niku Jansonu!



Iveta Zazite 🌟 recommends Niks Jansons.

35 mins · 🌐



Liels Paldies Nika komandai "NJ Media" par atbalstu klientu piesaistē, izmantojot sociālos tīklus.

Patiess prieks, ka Latvijā ir šāda jauniešu grupa, kas palīdz Latvijas uzņēmumiem attīstīties un iepazīstināt plašāku auditoriju ar savu darbu un pieredzi.



"NJ Media" - atsaucīgi, atraktīvi, konstruktīvi un zinoši savā jomā.

Lai veiksmīga mums visiem sadarbība!

Ar cieņu, Iveta - "Skaistuma terapija" vadītāja.



Ernests Sallinens reviewed Niks Jansons — 5★

2 hrs · 🌐

Niks man ļoti palīdzēja uzlabot klientu piesaistes sistēmas un iedvesmoja jauniem sasniegumiem, paldies! Noteikti iesaku visiem sadarbību!

150+ Atsauksmes



<http://www.nj-media.com>

Prezentētājs



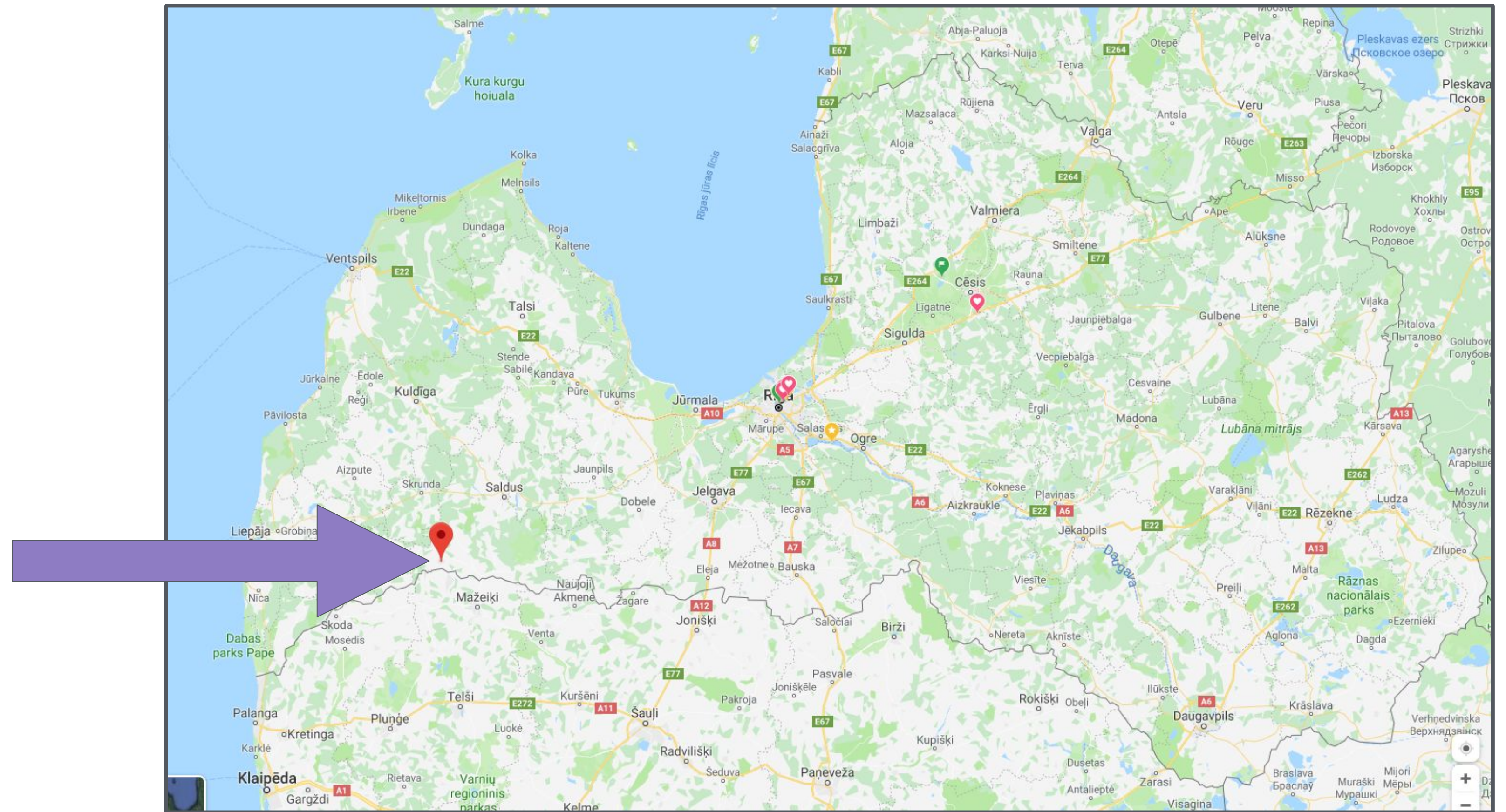
Niks Jansons

- Uzņēmējs - NJ Media un Sharpify
- Mazāk kā gada laikā attīstījis savu aģentūru līdz 20 tūkst. mēnesī
- Aktīvs sociālajos tīklos
- Traks zinātnieks

Nika Jansona stāsta sākums



Uzaugu Kalnos, Nīgrandes pagastā.





Pārvācos uz Rīgu 18 gadu vecumā



Pirmās 3 biznesa nevaiksmes

Kāpēc izgāzās pirmie 3 biznesi

- neizpratu, kā uzņēmējdarbība veidojās un strādā;
- nauda bija primārais fokuss;
- nezināju, kā iegūt klientus;
- nebija skaidra ceļa, kā pārdot un kā mērīt galvenos rādītājus uzņēmumā;



Sāku NJ Media no sava dzīvokļa ar jaunām zināšanām



Izaugām līdz ofisam un komandai



Iedvesmoju citus darīt vairāk

Atsauksmes par mārketingu un pārdošanu

 <p>Kā no 756\$ reklāmā pārdot virs 10'000 EUR Mana privātsunda - Helvijs</p>	 <p>170 EUR reklāmā un 1 stundā virs 9'000 EUR vērti produkti pārdoti</p>	 <p>Mudrīte no Prospero atsauks NJ Media</p>
 <p>2 nedēļu laikā investēju 24 EUR un pārdevu 150 EUR</p>	 <p>Investēti 170EUR reklāmā un 800EUR pārdoti pirmajā mēnesī</p>	 <p>"Simtiem jaunu ieinteresētu cilvēku pirmajā mēnesī - tā ir norma"</p>

Klientu rezultāti. NJ Media kļūst par rezultātiem virzītāko aģentūru 100+ Atsauksmes



RIGN lattelecom
RIGA
MARATHON
2016

NIKS JANSONS
03:26:46,6
42.195km

Čipa laiks: 03:26:20,1
Vieta: 259
11. vieta vecuma grupā V 20-24

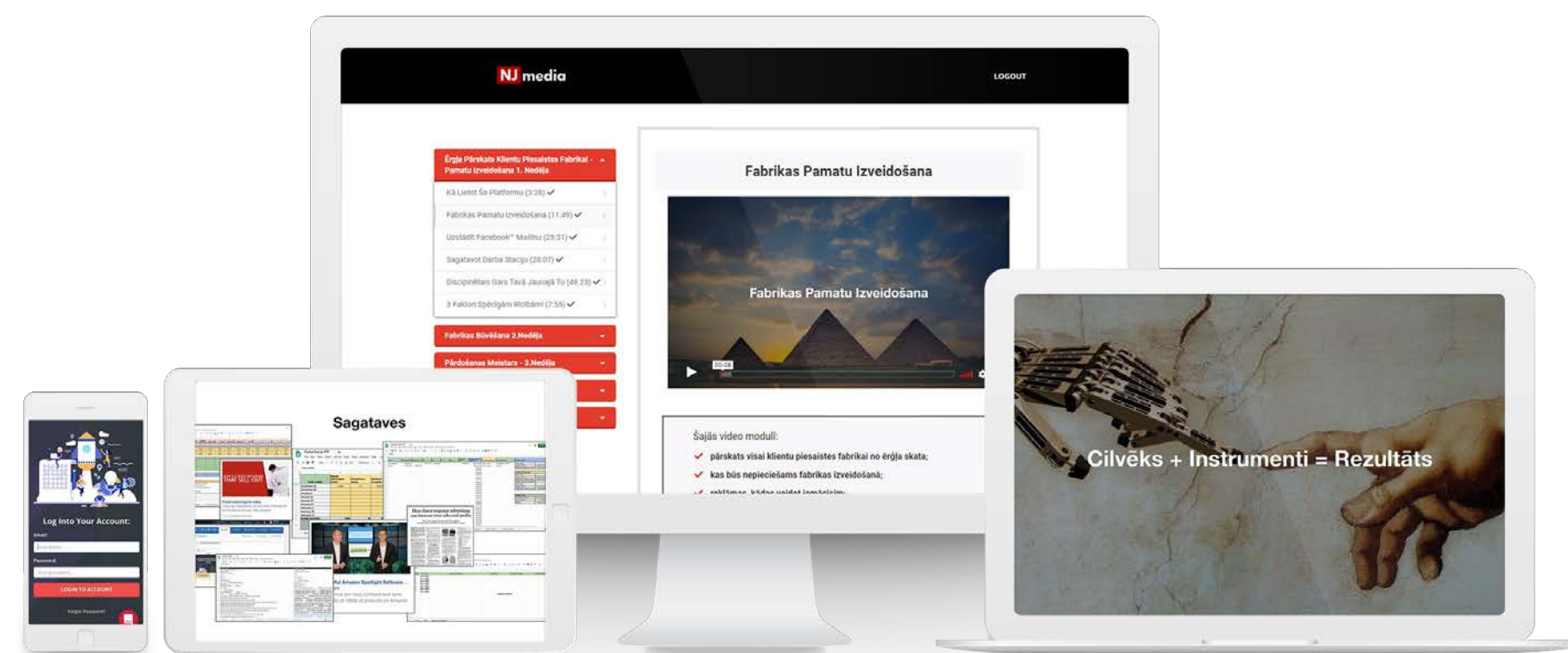
Rīgas domes priekšsēdētājs Nils Ušakovs
Lattelecom Rīgas maratona vadītājs Aigars North

IZLAUŠANĀS 2016



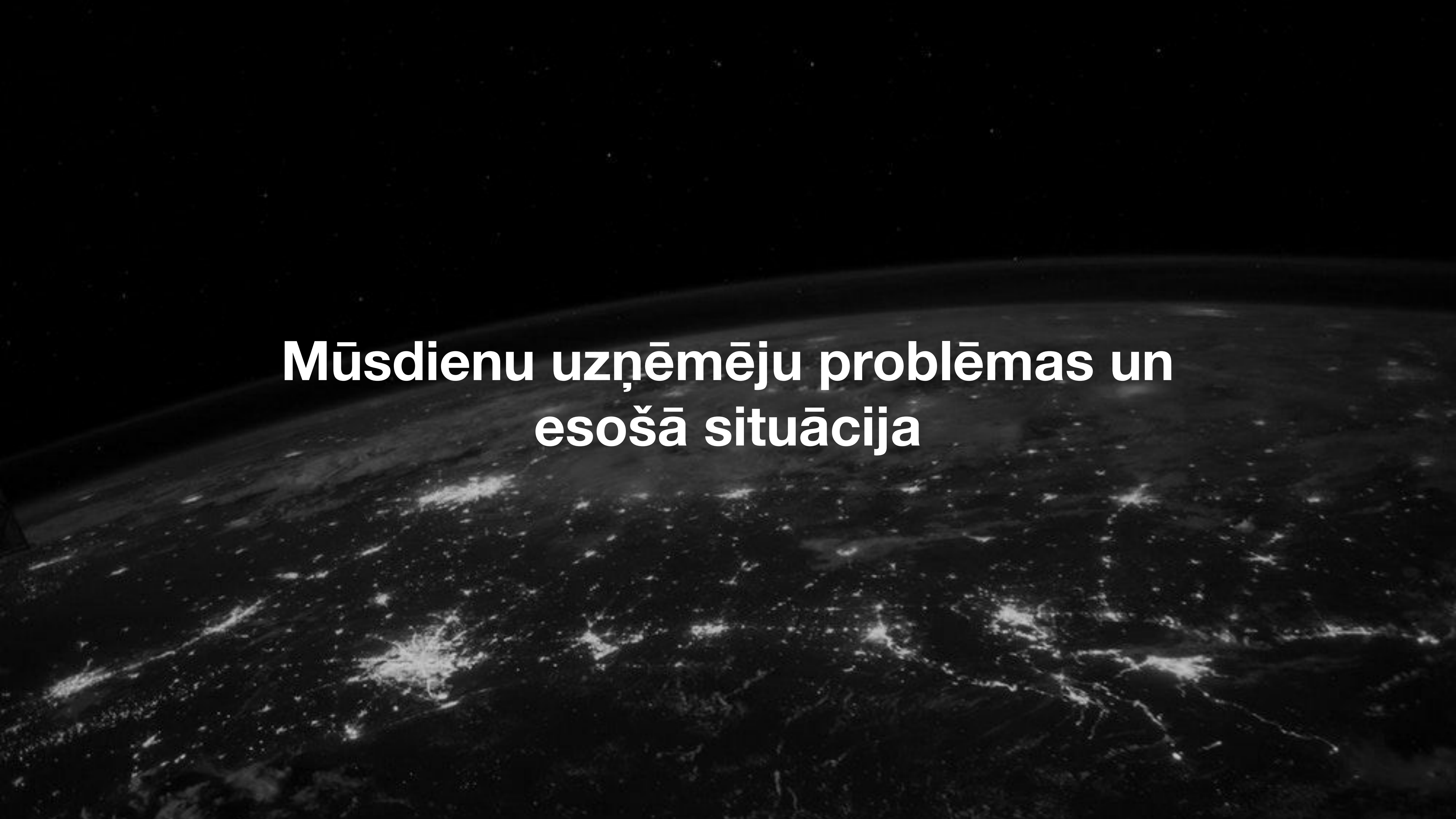
Ko Mēs pārdodam?

Apmācību programmu



Aģentūras servisu





**Mūsdienu uzņēmēju problēmas un
esošā situācija**

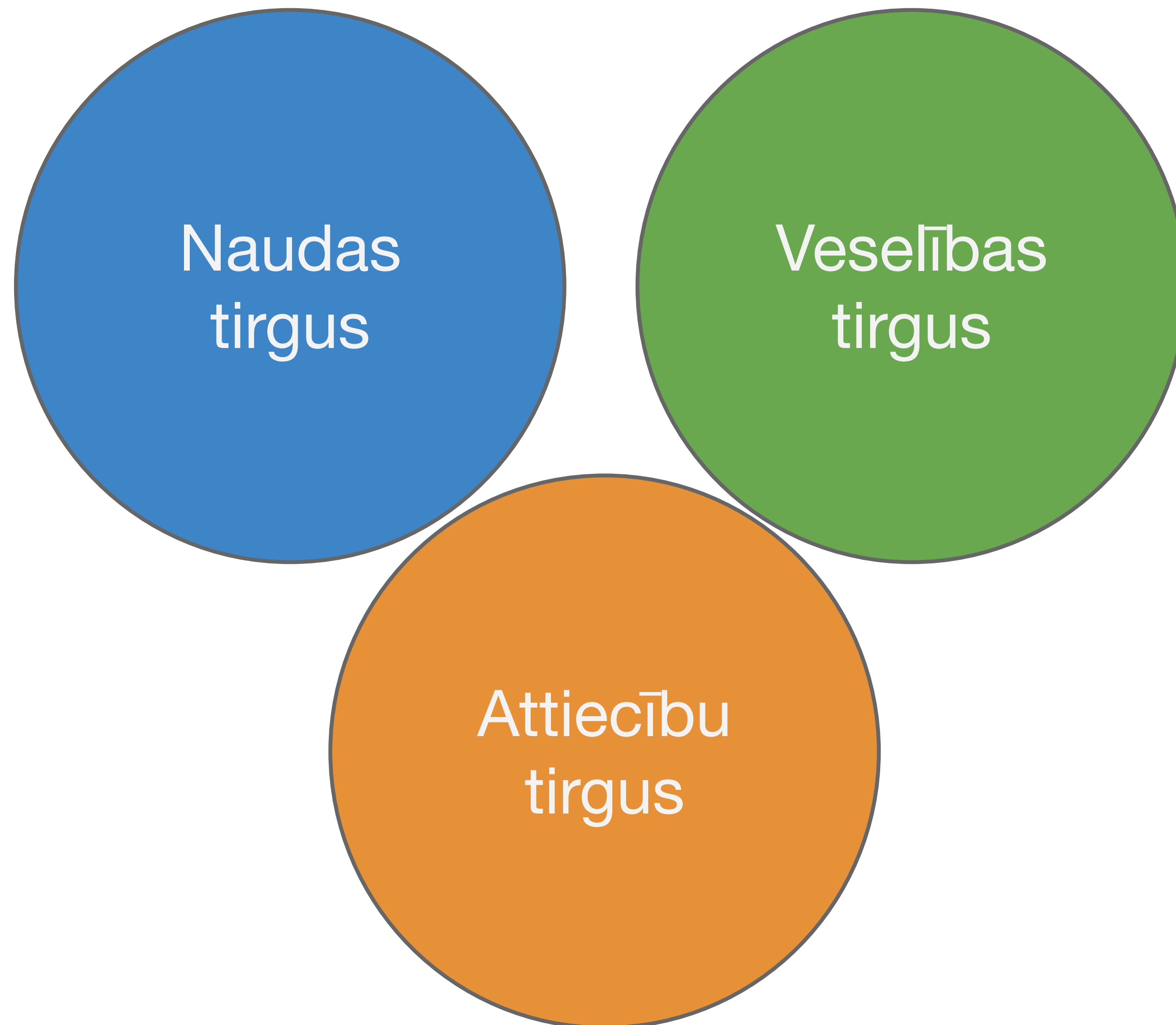
Kādas ir mūsdienu problēmas?

- Uzņēmējiem nav sistēmātiska veida, kā iegūt klientus;
- Mārketings ir nemērāma uzņēmuma daļa, kura ir nepieciešama, bet nav zināma tās atdeve;
- Netiek mērīti uzņēmuma galvenie dati, lai saprastu, kā sasniegt labākus rezultātus;
- Emociju, nevis procesu virzīti;

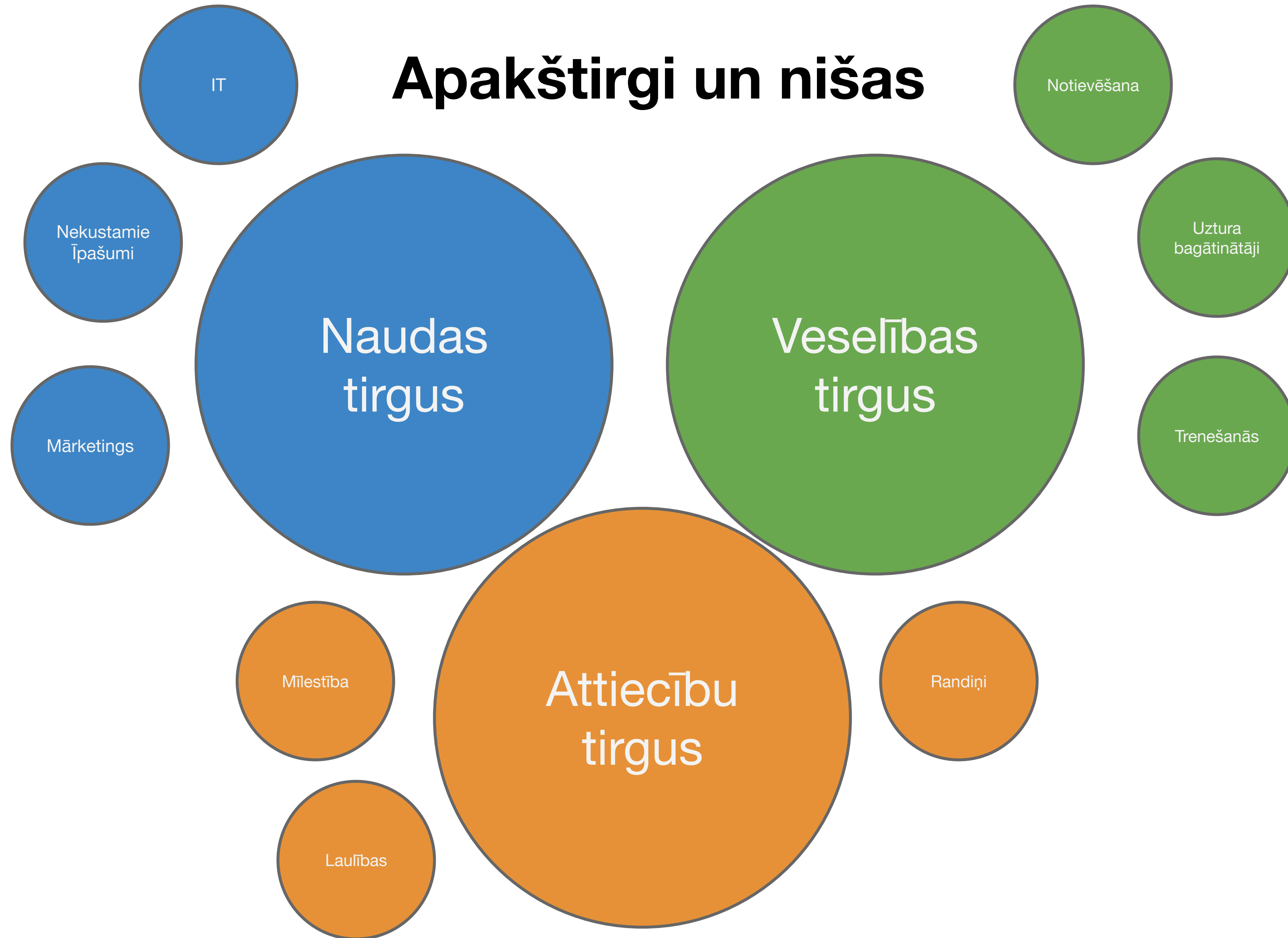


Çeramies Klāt

Neatvairāma piedāvājuma radīšanas princips

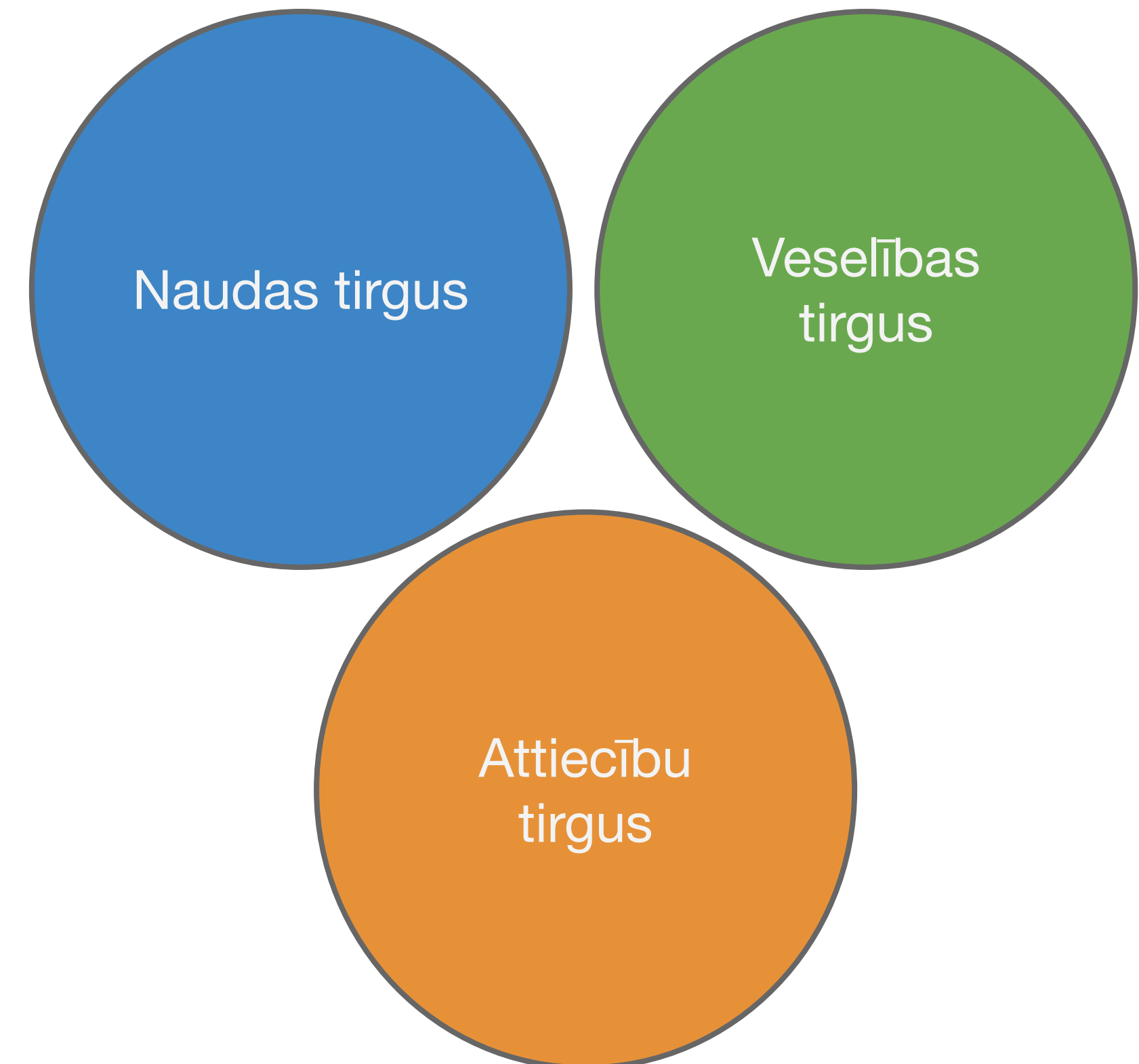


Apakštirgi un nišas



Piemērs

- specializējoties kļūsti vērtīgāks savam klientam;
- cilvēkiem ir vieglāk uztvert Tavu pakalpojumu;
- piemērs: Tu esi koučs, kas palīdz cilvēkiem:
- mārketinga aģentūra?
- fitnesa treneris?
- laulību konsultants?



Kā rodas neatvairāms piedāvājums

(Es/Mēs) palīdzam _____, (panākt/iegūt/sasniegt)
_____, (ar/izmantojot/ieviešot) _____!

- kam (Tavs tirgus);
- kādu rezultātu (ko Tavs pakalpojums palīdzēs panākt)
- ar kādu stratēģiju/metodi

V.1.3.

Mēs palīdzam uzņēmumiem sistemātiski piesaistīt jaunus klientus ar maksas reklāmu palīdzību!

Digitālā Mārketinga Aģentūra - Tavu Rezultātu Virzīta!

- ✓ Uz rezultātiem virzītākā aģentūra Latvijā
- ✓ 95% iespējamība, ka par mums esi uzzinājis no maksas reklāmām
- ✓ Paši sev piesaistām klientus, palīdzēsīm arī Tev :)

Piesakies uz sarunu 



V.1.4.



We help Forestry Service Businesses:

Systematically Attract New Forest Owner So You Can Grow Your Business!

Helping you buy more wood and find new clients

[Book Free Call](#) 



Kā iegūt Klientu Rindas

Caur kādiem kanāliem - Digital Kanāli

- Sociālo tīklu platformas - Facebook, Instagram, TikTok, Apps, Audience Networks;
- Google platforma - Google ads, Youtube ads, AdSense;
- Native platformas - Lielo mediju plašsaziņas lapas;



A man in a red military-style uniform with gold braiding and a top hat, looking upwards with his arms outstretched. The background is dark with falling white confetti. The text "Maģija Parādīta" is overlaid in the center.

Maģija Parādīta

“Direct Response Advertising”

direct response advertising

noun [U] • MARKETING

UK  US 

(also **direct response marketing**)







a form of advertising by which the customer can reply to show interest in a product or service, by filling in a form, phoning a number, sending an email, etc.:

- *Direct response advertising is very widely used in newspapers and magazines.*

NOTEIKT VALODU ANĢĻU LATVIEŠU KRIEVU

↔ LATVIEŠU ANĢĻU KRIEVU

Direct response advertising × Tiešas atbildes reklāma ☆

  27/5000    

Kāpēc tas ir svarīgi?

- Atsekojama - avīzes ir piemēri no vēsturiskiem laikiem;
- Izmērāmi;
- Mērķetas kokrētai auditorijai ar konkrētu ziņojumu;
- Pieprasa atbildi no mērķa auditorijas;
- Turpināta saziņa - “Follow up”;

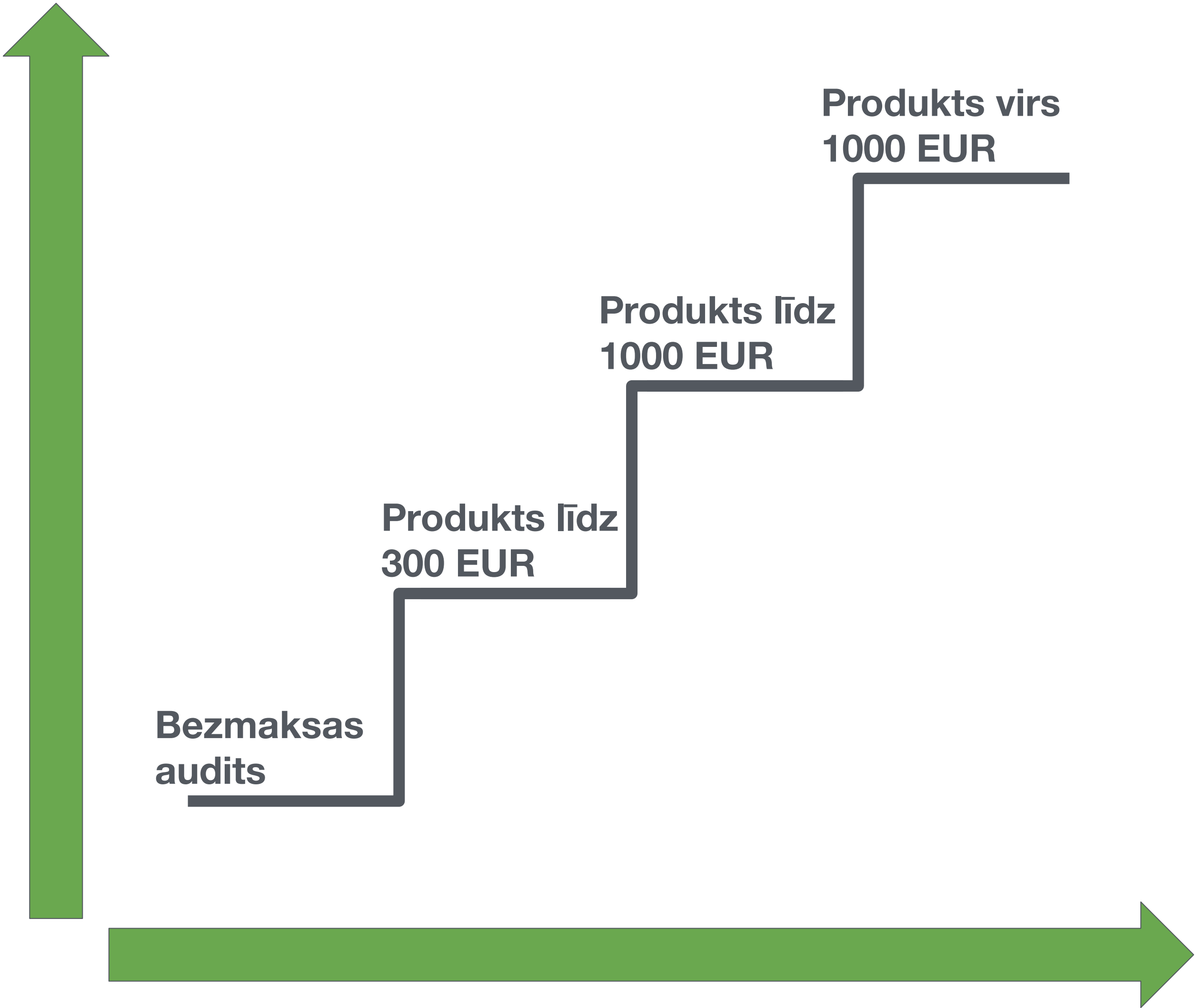
Šodien - Sociālo tīklu platformas



A photograph of a wooden spiral staircase, viewed from above. The staircase is made of light-colored wood and spirals outwards. The text "Vērtību Kāpnes" is overlaid in the center of the image in a white, bold, sans-serif font. The background is a dark, semi-transparent overlay of the staircase image.

Vērtību Kāpnes

Vērtība

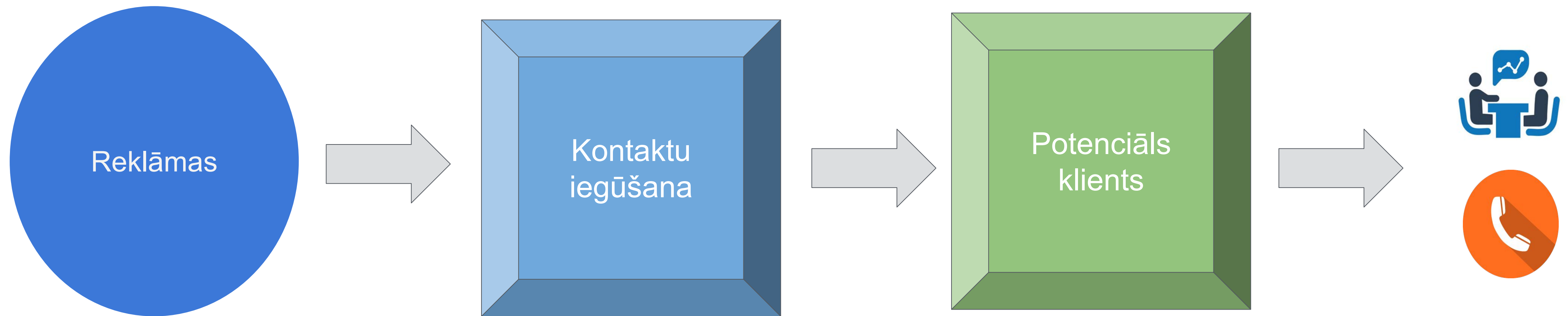


0 EUR

10'000 EUR

Cena

Reklāmu tuneļa pamats



Reklāmas

MAMA OK
Sponsored · 🌐

Vēlies parūpēties par savu senioru?
Esam sagatavojuši vairākus padomus tieši par to, kā mūsdienās parūpēties par savu senioru.
Spied uz pogas, aizpildi pieteikumu, un mēs Tev nosūtīsim piekļuvi uzreiz.
Kā arī e-pasta saņēmsi visu informāciju.



PADOMI, KAS ATVIEGLOS SENIORU DŽĪVI
BEZMAKSAS PDF

Kā Parūpēties Par Savu Senioru | Vērtīgi Padomi Download

👍👍👍 Krista Rode, Liga Liepina and 62 others · 8 Comments 53 Shares

Niks Jansons
Written by Niks Jansons [?] · July 9 · 🌐

Esmu novērojis, ka lielai daļai uzņēmumu ir grūtības regulāri piesaistīt jaunus klientus.
👉 <https://www.nj-media.com/uzzini-ka-piesaistit-klientus>
Aukstie zvani nezināmiem cilvēkiem - nestrādā.
Sūtīt tūkstošiem e-pastus visvisādiem sarakstiem - nestrādā.
Taisīt blogus, likt "postus" Facebook, Instagram - nestrādā.
Esmu priekš Tevis sagatavojis apmācības, kurās es parādīšu, kā mēs savai aģentūrai spējam piesaistīt no 54 līdz 73 potenciālajiem klientiem katru mēnesi - bez aukstajiem zvaniem un stresa par to, kā atrast nākamo klientu.
Reģistrējies jau šodien, jo šīs apmācībās būs pieejamas limitētu laiku.
👉 <https://www.nj-media.com/uzzini-ka-piesaistit-klientus>
Tiekamies apmācībās.



BEZMAKSAS APMĀCĪBAS

NJ-MEDIA.COM
Piesaistīt no 54 līdz 73 potenciālajiem klientiem katru mēnesi | bezmaksas apmācības Learn More

Smart Games Club
Written by Stay Sharp [?] · 25. februāris plkst. 10:37 · 🌐 Patīk lapa ⋮

Padari savu pārdošanas komandu neapturamu izmantojot pārdošanas procesu simulējošas spēles!

"Mums bija liels prieks atkal sadarboties ar Smart Games Club. Spēlējām sadarbības apmācību spēli Cooperation. Atsauksmes ir fantastiskas! Ceram uz vēl labākiem rezultātiem mūsu komandā pēc šīs spēles - treniņa novadišanas. Paldies!"
Fitcurves Latvia direktore, Ljudmila Ģērmane.

Šīs spēles ir praktisks pārdošanas prasmju treniņš Tavai komandai!
Aicinam Tevi pieteikties uz bezmaksas demonstrāciju!
Spied uz pogas, aizpildi pieteikumu un rezervē demonstrāciju šodien!



Pārdošanu veicinošas spēļu simulācijas - Bezmaksas demonstrācija!

✓ Pieteikties tagad

Niks Jansons
Sponsored · 🌐

Maza superkomanda, kas nodarbojas ar maksas reklāmām un pārdošanas tuneļu izveidošanu un strādā uz REZULTĀTIEM!
Palīdz biznesiem iegūt klientu kontaktus un veicināt pārdošanu.
Reāls piemērs:
- \$176.54 reklāmas budžets;... See More



Piesakies bezmaksas sarunai! Learn More

👍👍👍 10 · 4 Comments 1 Share 4.8K Views

Klientu iegūšana - Pārdošanas lapa

4Q
CHIPPER PARTS

KATALOG DOWNLOADEN, UM BEQUEM DIE TEILE FÜR IHREN HOLZKACKER AUSZUWÄHLEN UND ZU BESTELLEN.

DIE ERSATZTEILE DER POPULÄRSTEN MODELLE DER HOLZHACKER- ALLE AN EINEM ORT

[Katalog downloaden!](#)

VORTEILE

- Breite Detailswahl
- Lieferung in 2-3 Tagen
- Hohe Qualität

IN DEN KATALOGEN FINDEN SIE DIE TEILE FÜR NACHFOLGENDE MODELLE

- ✓ Jenz
- ✓ Eschbock Biber
- ✓ MusMax
- ✓ Heizhack
- ✓ Bruks
- ✓ Albach Diamant
- ✓ Albach Silvator
- ✓ Kesla

Die Ersatzteile werden in Europa produziert und aus dem qualitativsten und dauerhaftesten von Hardox auf dem Markt angebotenen Stahl hergestellt.

NJmedia

Mēs Tev palīdzēsīm sistemātiski **piesaistīt klientus** izmantojot **maksas reklāmas** un **pārdošanas piltuves**, lai Tu veiksmīgi attīsti savu biznesu!

Marita Liepiņa: "Nīks palīdzēja uztaisīt sistēmu, kura piesaista simtiem ieinteresētu klientu katru mēnesi!"

Piesakies uz sarunu zemāk

Piesakies uz sarunu ar ekspertiem un uzzini, kā Tavš bizness var izmantot šīs iespējas!

- ✓ Palielini jaunu klientu plūsmu
- ✓ Uzzini kā jaunākās taktikas var attīstīt Tavu biznesu
- ✓ Reāli piemēri un cilvēki kuriem šīs metodes un stratēģijas strādā

[Pieteikties uz sarunu!](#)

100% Bezmaksas saruna!

Like Share You and 2.5K others like this.

MAMA OK

BEZMAKSAS MATERIĀLI

👤 Kā Parūpēties Par Savu Senioru | Vērtīgi Padomi

- ✓ Kādas palīgierīces, palīdzētu senioram piecelties vai pārvietoties vieglāk
- ✓ Individuāls aprūpes plāna pārskats.
- ✓ 14 Vingrojumi senioriem spēka palielināšanai un līdzsvara uzlabošanai
- ✓ Video materiāli par aprūpes iespējām mūsdienās

Atzīdli šo formu zemāk un saņem tūlītēju pieeju

Vārds

E-pasta adrese

Telefona numurs

Kurā pilsētā atrodas Jūsu seniors?

Vai Jums ir seniors par kuru vēlaties parūpēties?

Jā

[Saņemt padomus](#)

MAMA OK
Copyright © 2019 Senior Group Visas tiesības aizsargātas.
Privātuma politika

Potenciāls klients



- Cilvēks, kurš vēlas Tavus pakalpojumus;
- Gatavs uzzināt vairāk;
- Desmit reizes savādāk, nekā aukstais zvans;
- Veids, kā palīdzēt vairāk cilvēkiem;
- Klients ir “persona, kas iegādājas preces vai pakalpojumus no pārdevēja”. Tāpēc potenciālais klients ir persona, kas no pārdevēja skatpunkta var kļūt par produktu un/vai pakalpojumu klientu.

Precīzs piemērs

Reklāma

Kartinga Halle High Voltage
Sponsored · 🌐

Neaizmirstama dzimšanas dienas ballīte Elektrokartingu hallē!
Kāpēc pieteikt ballīti tieši elektrokartingu hallē?
✅ Viegli un ērti... See More

BALLITES.ELEKTROKARTINGS.LV
Piesaki neaizmirstamu ballīti savam bērnam Elektrokartingu hallē! [Learn More](#)

👍👎🗨️ 128 10 Comments 61 Shares 53K Views

Kontaktu iegūšana

Neaizmirstama dzimšanas dienas ballīte!

Bonus: īpaši piedāvājumi tieši tagad!

[Pieteikt ballīti](#)

*nāka sūtīt nepieciešamu informāciju, vienmēr ir iespēja atkārtot!

Kāpēc pieteikt ballīti tieši **Elektrokartingu**

Potenciāls klients

Paldies! Ar Tevi drīzumā sazināšies!

[Doties uz mūsu mājaslapu](#)
<https://elektrokartings.lv/>

ELEKTROKARTINGS HIGH VOLTAGE

Pirmdiena - Ceturtdiena
12:00 - 21:00
Piektdiena
12:00 - 23:00
Sestdiena
10:00 - 23:00
Svētdiena
10:00 - 21:00

© 2018 Elektrokartingu Hallē. Visas tiesības aizsargātas.
Hālies plāns
Privātuma politika
Naudas atmaksas politika
<https://elektrokartings.lv/>

Precīzs piemērs

Reklāma



Kontaktu iegūšana

A landing page with a dark background. At the top left is a book cover for 'BEIDZ BOOSTOT POSTUS'. To its right is the title 'Beidz Tērēt Naudu Neefektīvi' and a red button 'Lejupielādē PDF bezmaksas'. Below this is a section 'Ko uzzināsi šajā PDF:' with three sub-sections: 'Video Prezentācija #1', 'Reāli piemēri #2', and 'Marketinga tuneļi #3'. At the bottom left is a bio for 'Kas ir Niks Jansons?' and a photo of a man. A red button 'Lejupielādē PDF bezmaksas' is at the bottom.

Potenciāls klients


A video player interface. The top text says 'Apsveicu! Nosūtījām Tev šos materiālus uz e-pastu! Pēc 10 minūtēm pārbaudi savu e-pastu "Beidz Boostot Savus Postus"'. Below it is a smaller line of text and a red button 'Piesakies uz bezmaksas sarunu ar mums!'. The video frame shows a man with a beard sitting at a desk with a laptop that has a 'NOT A LAPTOP A SALES MACHINE' sticker. The video has a red border with the text 'UZMANĪBU!' at the top and 'IESPĒJA' at the bottom. A play button is in the center of the video frame.

Precīzs piemērs




Reklāma

MAMA OK
Sponsored · 

Vēlies parūpēties par savu senioru?
Esam sagatavojuši vairākus padomus tieši par to, kā mūsdienās parūpēties par savu senioru.
Spied uz pogas, aizpildi pieteikumu, un mēs Tev nosūtīsim piekļuvi uzreiz.
Kā arī e-pasta saņemsi visu informāciju.



Kā Parūpēties Par Savu Senioru | Vērtīgi Padomi [Download](#)


   Krista Rode, Līga Liepina and 62 others 8 Comments 53 Shares

Kontaktu iegūšana

Corporate Solutions

BEZMAKSAS 14 vingrinājumi priekš senioru veselības! Uzlabo veselību un pašsajūtu jau šodien!

Šie vingrinājumi ir jau palīdzējuši simtiem senioru! Tikai pāris minūtes dienā un jau būs jūtama atšķirība!



Aizpildi šo formu zemāk un mēs Tev nosūtīsim BEZMAKSAS vingrinājumus

Vārds

E-pasta adrese

Telefona numurs

Saņemt vingrinājumus

SUBMITTS THE FORM

Copyright © 2019 XXXX. Visas tiesības aizsargātas.

Potenciāls klients

Corporate Solutions

Šeit 14 Vingrinājumi, kurus vēlējies saņemt!

14 Vingrojumi senioriem spēka palielināšanai un līdzsvara uzlabošanai.



Vingrinājums: Stāvēšana uz vienas kājas
Visefektīvākais piegājiens šiem vingrojumiem ir sākšana ar kaut ko vienkāršu. Lūk, kas jādara šajās nostājes aiz stabila krēsla (tāda, kam nav ritenīšu) un pieturēs pie tās atzveltnes. Pacel uz augšu savu labo kāju, un balansē uz kreisās. Ietur šo stāju, cik ilgi iespējams, tad samaini kājas.
Vēlams rezultāts būtu panākt stablu stāvēšanu uz vienas kājas, neturoties pie krēsla un noturēt šo pozu aptuveni minūti.



Vingrinājums: Soļošana "papēdis-purngals"
Tu varētu šo lasīt un brīnīties, "Kā gan soļošana var saukties par līdzsvara vingrinājumu?" Atbilde ir vienkārša - šāda veida soļošana padara Tavas kājas stiprākas, kas, savukārt, palīdz nekrist.
Liec savu labo pēdu priekšā kreisajai tā, lai labās pēdas papēdis pieskaras kreisās pēdas pirkstgaliem. Sper soli uz priekšu, pārvietojot kreiso pēdu priekšā labajai, visu savu svaru liekot uz papēdi. Pēc tam pārvirzi svaru uz pirkstgaliem. Atkārto to pašu ar kreiso pēdu. Noej šādi vismaz 20 soļus.



Vingrinājums: Atmuguriskā kāju nostiepšana
Šis senioriem paredzētais vingrinājums gādā par sēžamvietas un muguras lejasdaļas stiprināšanu. Nostājes aiz krēsla, pieturoties pie atzveltnes. Lēnām cel uz augšu iztaisnotu labo kāju - nesaliec to ceļi un nenostiep pirkstgalius. Noturi šo pozu vienu sekundi, tad uzmanīgi laid kāju lejā un dari to pašu ar otru kāju. Atkārto šo vingrinājumu 10 - 15 reizes katrai kājai.



Vingrinājums: Pulksteņa rādītājs
Šim vingrinājumam būs nepieciešams krēsls. Izvēlējies, ka tu atrodiies pulksteņa centrā. Atzīme "12" ir tev tieši priekšā, un atzīme "6" - tieši aiz muguras. Turies pie krēsla atzveltnes ar kreiso roku.
Pacel labo kāju un izstiep labo roku deviņdesmit grādu leņķī pret pārējo ķermeni tā, lai tā rādā uz "12". Pēc tam virzi roku tā, lai tā norādā uz trijiem, un pēc tam - uz "6". Pēc tam atkārto šīs darbības pretējā virzienā. Skatieni ir vērsti tālā uz priekšu visu laiku.
Atkārto šo vingrinājumu divas reizes katrai ķermeņa pusē.

Precīzs piemērs - Pirkuma tunelis V1

Reklāma

Market Me Good
Sponsored

9 Latvijas uzņēmēji ir apvienojušies, lai radītu unikālas un visiem pieejamas apmācības.

6 mēnešu laikā Tu iemācīsies visu, lai uzsāktu biznesu.

Vairāk par šo iespēju šeit: <https://learn.marketmegood.com/ka-uzsakt-biznesu>



Uzņēmēju FABRIKA!
<https://learn.marketmegood.com/ka-uzsakt-biznesu>
LEARN.MARKETMEGOOD.COM

[Learn More](#)

Kontaktu iegūšana

Uzzini **Kā Uzsākt Savu Biznesu,** Mācoties No Pieredzējušiem Uzņēmējiem

Vai tici, ka 6 mēnešu laikā vari izveidot veiksmīgu biznesu?

Ja esi gatavs strādāt un mācīties - pārējo uzzināsi "*Uzņēmēju Fabrikā*".



Šajās apmācībās Tu iemācīsies:

- ✓ Visu kas jāzin par *uzņēmuma uzsākšanu, reģistrāciju, un grāmatvedību*
- ✓ Kā bez programēšanas zināšanām izveidot savu *mājaslapu*
- ✓ Un visu par *dažādām mārketinga metodēm, lai pelnītu naudu internetā*

[Pieteikties Apmācībām!](#)

Vienmēr esi sapņojis par savu uzņēmumu?

Klients

market me good

Pasūtījums ir apstiprināts!

Paldies par pasūtījumu!

Man ir liels prieks, ka izmantoji šo iespēju un pieteicies mūsu izveidotajām apmācībām.

Mēs noteikti neliksim Tev vilties.

P.S. Neaizmirsti ielūkoties e-pasta kastītē. :)

Helvijs Šmoteks
Market Me Good dibinātājs

✓ Kopējā apmācību cena sastāda:

Produkts	Cena
----------	------

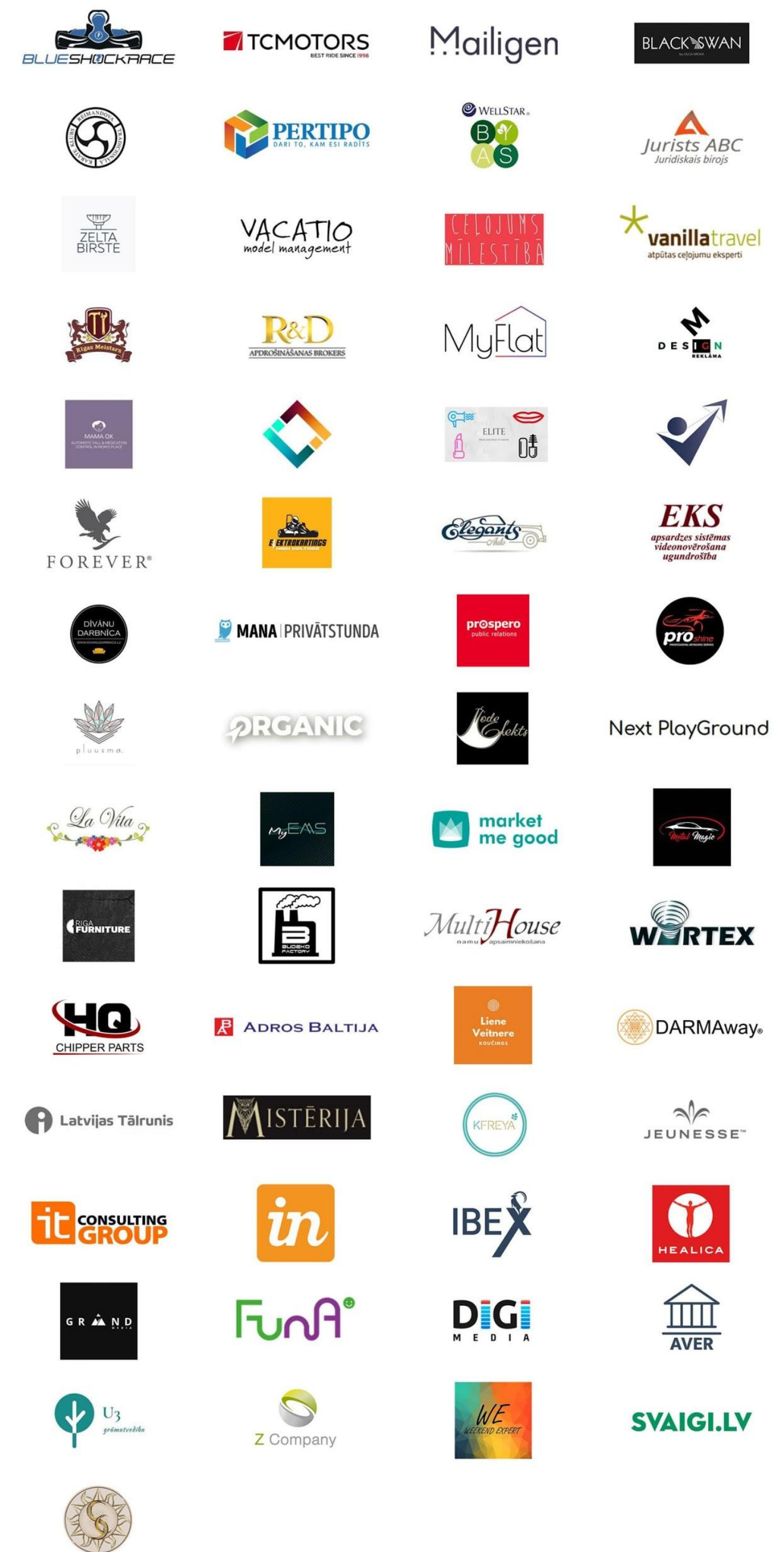
Copyright @ 2020 - Market Me Good - All Rights Reserved

A black and white photograph of Earth from space, showing the curvature of the planet and city lights at night. The text "Vai Strādās Arī Manam Biznesam?" is overlaid in the center.

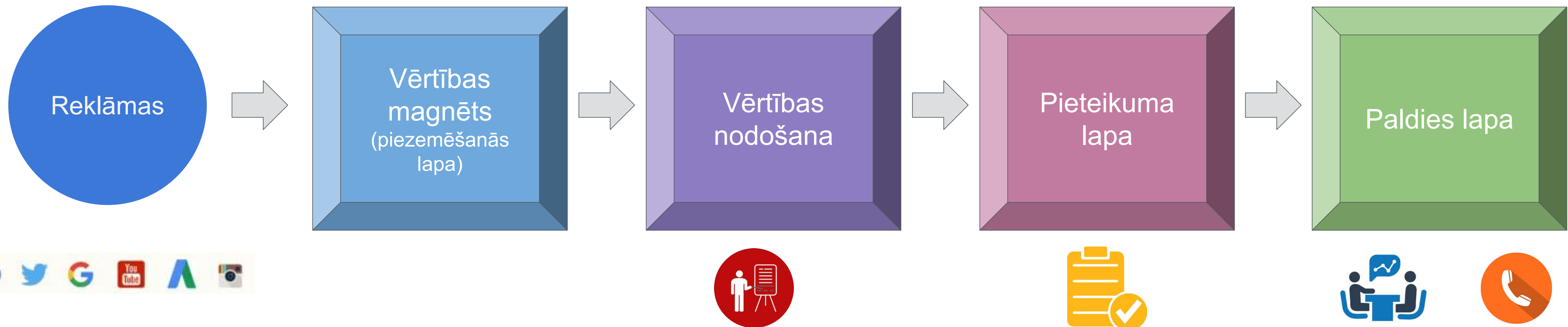
Vai Strādās Arī Manam Biznesam?

Šāda sistēma strādās arī Tavā industrijā

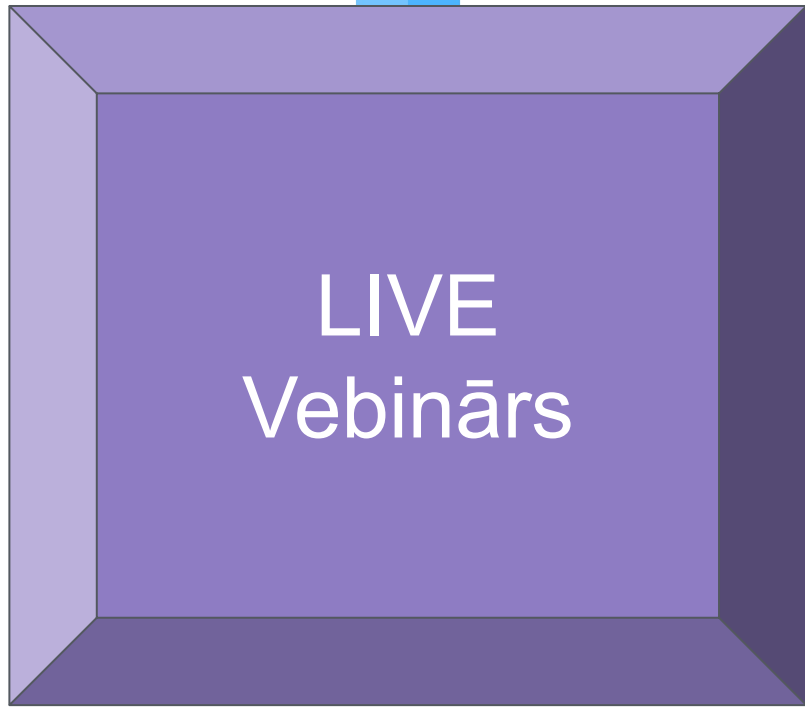
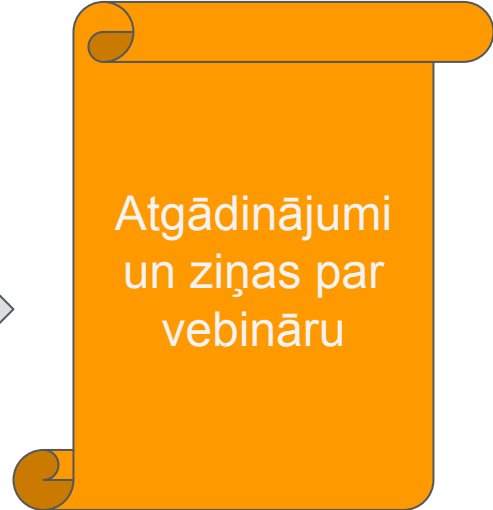
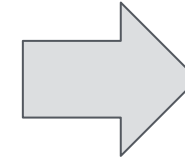
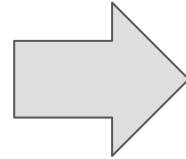
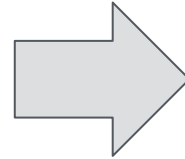
- Tūrisma jomā;
- Finanšu pakalpojumu jomā;
- Autonomām;
- SAAS risinājumiem;
- Tīkla mārketinga biznesiem;
- Skaistumkopšanas saloniem;
- Juridiskajiem birojiem;
- Pakalpojuma biznesiem;
- Tiešā pārdošana;
- Konsultantiem;
- Grāmatvedības pakalpojumiem;
- Fitnesa treneriem;



Vērtības Video Tunelis



Vebināra Tunelis



Pašlikvidācijas Tunelis - Pirkumu



A photograph of a business meeting around a white table. Two laptops are open, one in the foreground and one in the background. There are two coffee cups, one in the foreground and one in the background. A woman on the right is smiling and clapping her hands. A man on the left is also smiling. A document with a blue header is on the table. The text "Kā Pārdot Savu Pakalpojumu" is overlaid in the center.

Kā Pārdot Savu Pakalpojumu

A black and white photograph capturing a triumphant moment in a boxing match. A boxer, shirtless and wearing white trunks with a dark waistband, stands in the center of the ring. He has a determined, shouting expression on his face, with his mouth wide open. His right arm is raised, and he is holding a gloved hand over his chest. The other boxer is lying motionless on the canvas in the foreground. The background is filled with a crowd of spectators, many of whom are holding cameras, indicating a high-profile event. The lighting is dramatic, highlighting the boxer's physique against the dark background of the arena.

Pārdošanas Attieksme

Šajā video modulī

- pamatprincipi veiksmīgai pārdošanai;
- Tu būsi Ilze vai Anna?
- praktizēšana > pieņēmumi;



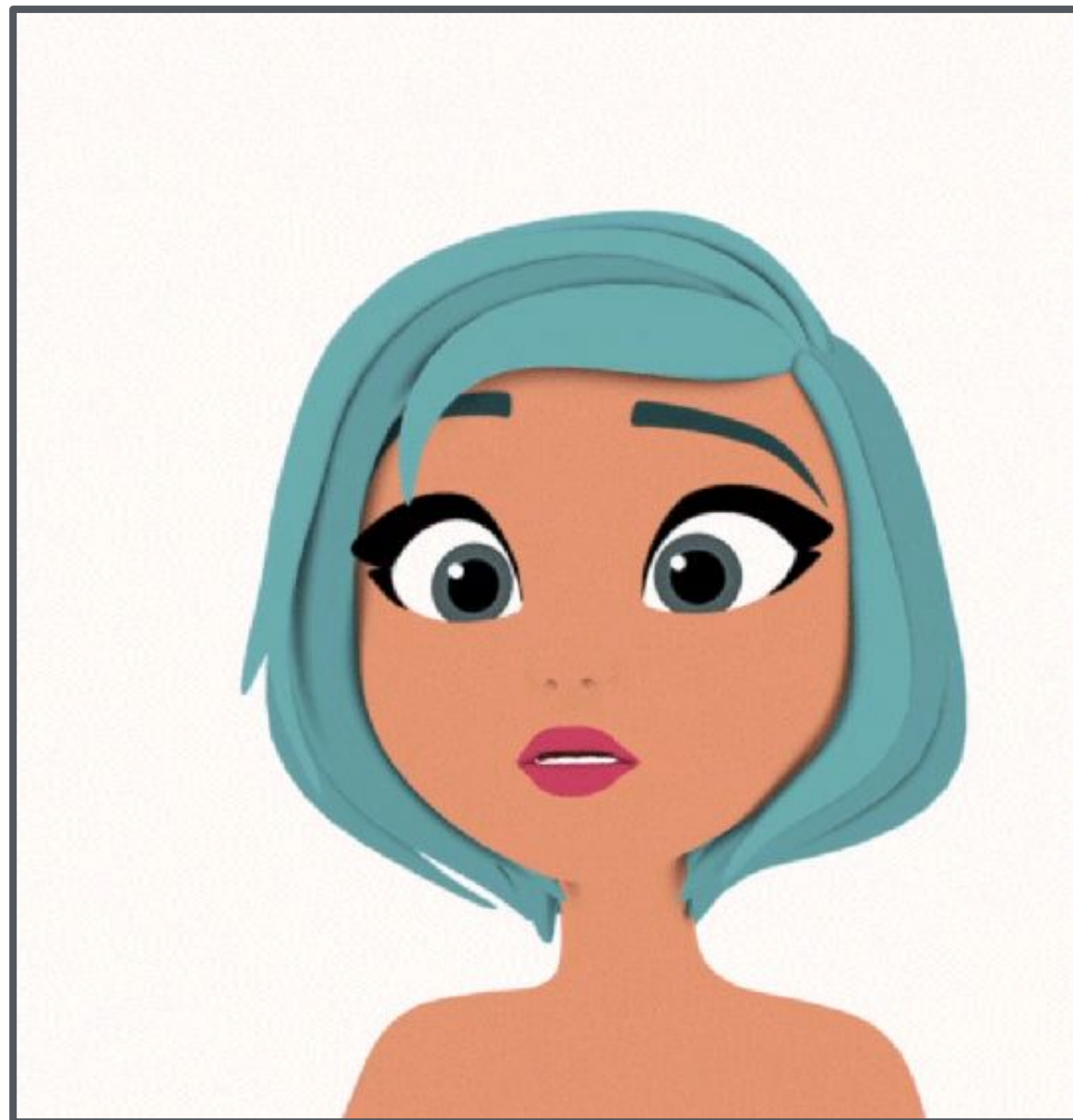
Pamatprincipi

Pamatprincipi

- pārdod un tad izglīto;
- ir nepieciešamas rīcības, lai būtu pārdošana;
- esi pozitīvs un palīdzi saviem potenciālajiem klientiem;
- statistika ir Tavā pusē;

Kas Tu būsī?

Ilze



Anna



A close-up photograph of an artist's hand holding a thin brush, painting a vibrant scene on a canvas. The scene is a social gathering, possibly a party or dance, with many figures in formal attire. In the center, a man in a dark suit and a woman in a light-colored dress are dancing. To the right, a man in a dark vest and white shirt is seated at a table. In the background, a band of musicians is performing on a raised platform. The overall atmosphere is lively and festive. The text "Praktizēšana > Pieņēmumi" is overlaid in white on the painting.

Praktizēšana > Pieņēmumi

Praktizē un neko nepieņem

- 100+ pārdošanas zvani vai tikšanās minimuma likums;
- dati pāri emocijām;
- neko nemaini, kamēr tas nesāk sāpēt;
- rezultāti rodas no rīcībām, kādas ir Tavas bijušās rīcības;

Demonstrācija



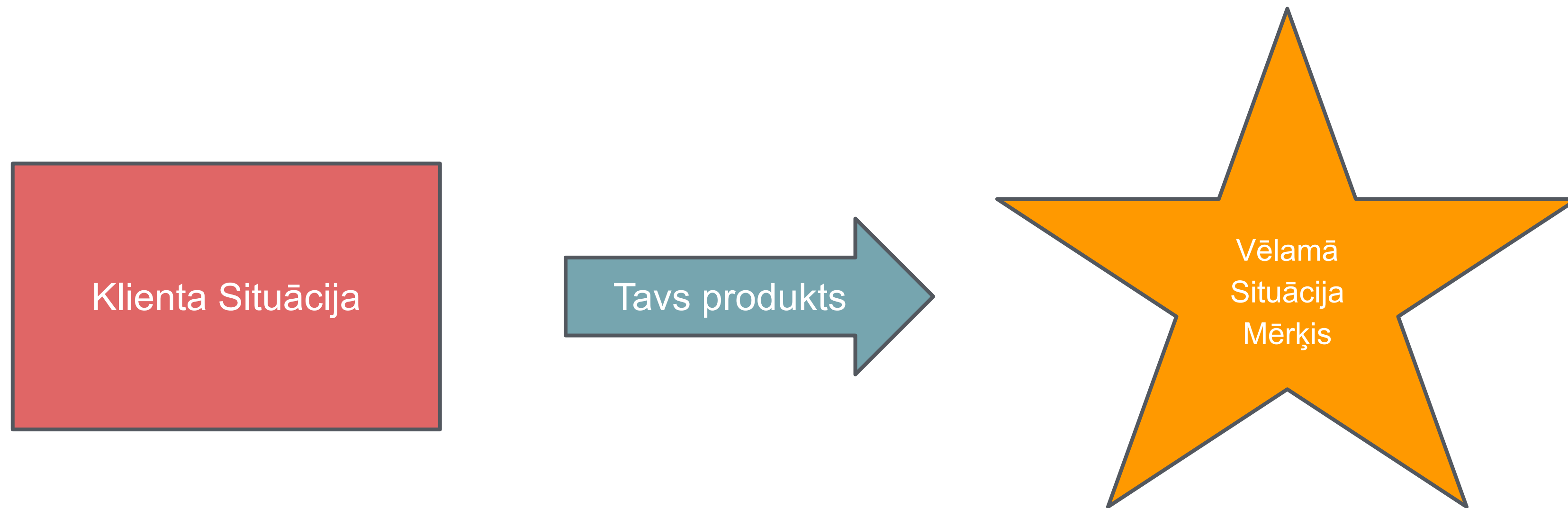
“Vide mainās un mainīsies, bet principi ir pamatā
visam un tie nemainās”

- Niks Jansons

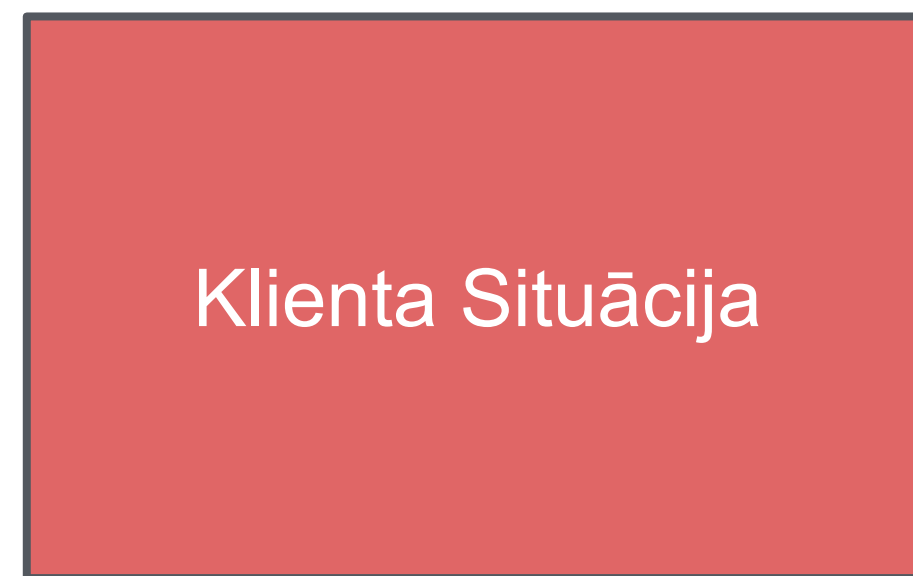


Jauns Redzējums

Pārskats



Piemērs



- Uzņēmējs ar 5'000EUR mēnesī
- Nav mārketinga komandas
- Klientus iegūst no ieteikumiem, citu veidu nav.



- Grib attīstīt 6 mēnešu laikā līdz 15'000EUR mēnesī
- Skaidrs plāns/stratēģija, kā sistemātiski piesaistīt klientus.
- Mārketingu tiek nodots ekspertiem, lai pats var fokusēties uz pārdošanu.

Tu risini problēmu - Daktera Faktors

- **daktera faktors** - pie Tevis piesakās cilvēks un viņu uzrunāja kāds no taviem āķiem un piedāvājumiem, ar kuru mēs medijam klientus. Šie cilvēki ir pieteikušies pie Tevis un pacēluši roku, kad viņiem ir vēlme uzzināt vairāk vai arī vēlme atrisināt reālu problēmu. Tu viņam palīdzi ar problēmu. Tas ir tā pat, kā dodoties pie ārsta, internetā piesaistot klientus vajag šo mentalitāti saglabāt.

Salīdzinājums



Vecās pieejas

Uzmācīgs un ātrs runātājs;

Nezin ko klientam vajag bet galvenais tikai pārdod;

Runā 90% laika un klausās 10% laika;

Katru sarunu improvizē, nav process;

Savu emociju vadīts;

Ja uzskata, ka klients nepirks vairs pat necenšās prezentēt vai pastāstīt vairāk;



Jaunās pieejas

Daktera faktors;

Izzinoši par klienta situāciju;

Klausās 80% un runā tikai 20% laika;

Piezemēti, risinājumu virzīti, saprotoši;

Ja klients nav piemērots produktam, tad tā arī pasaka;

Disciplinēti rīkojas neatkarīgi no savām emocijām;

Vienmēr ieplāno nākošo aktivitāti;

Nosūta papildus materiālus, kas nepieciešami;

Katram ir sava realitātes karte



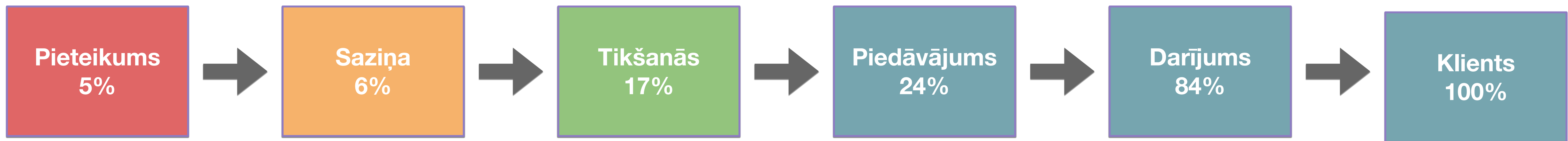
Atceries - VAKOG

- visual - vizuāls;
- auditory - dzirdes;
- kinesthetic - kinestētisks;
- olfactory - oža;
- gustatory - garša;



Mūsu rezultāti izmantojot šo pieeju

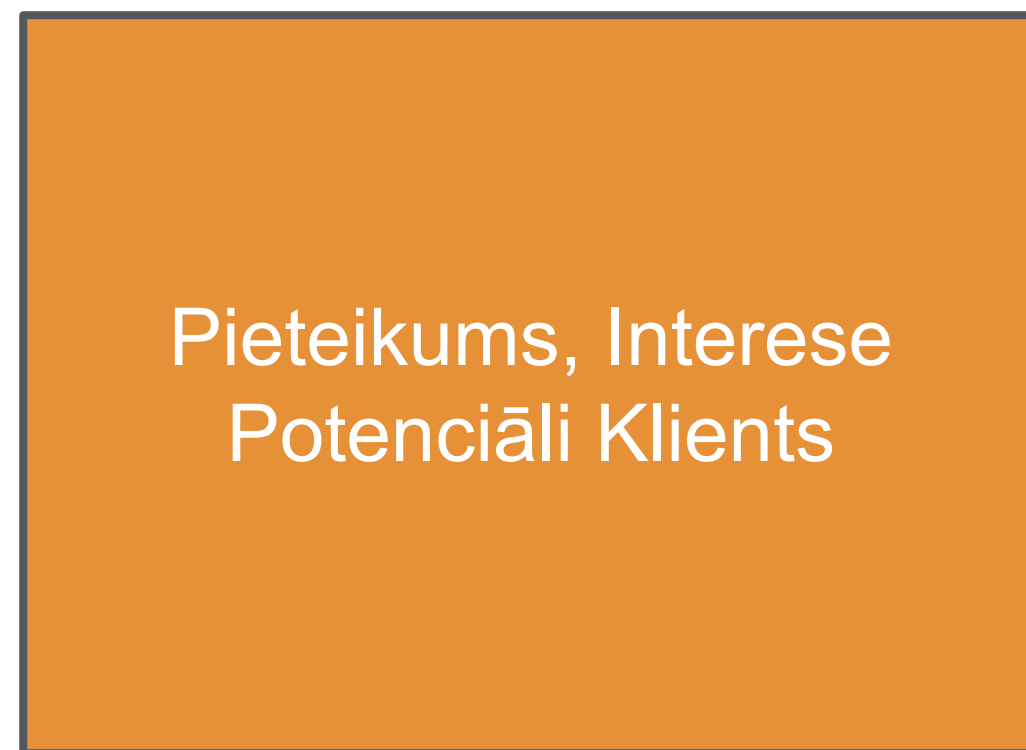
Pārdošanas statistikas pārskats



- procenti % - apzīmē statistiku līdz maksājošam klientam.

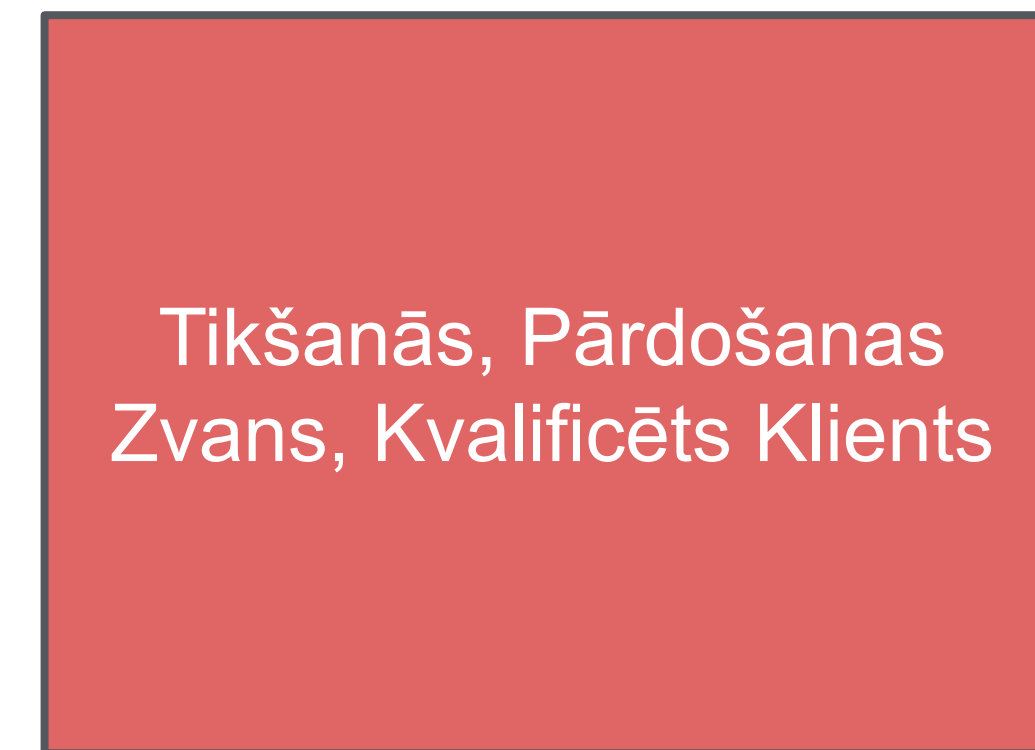
Tipiskākās pārdošanas situācijas

Pirms Pārdošanas Process



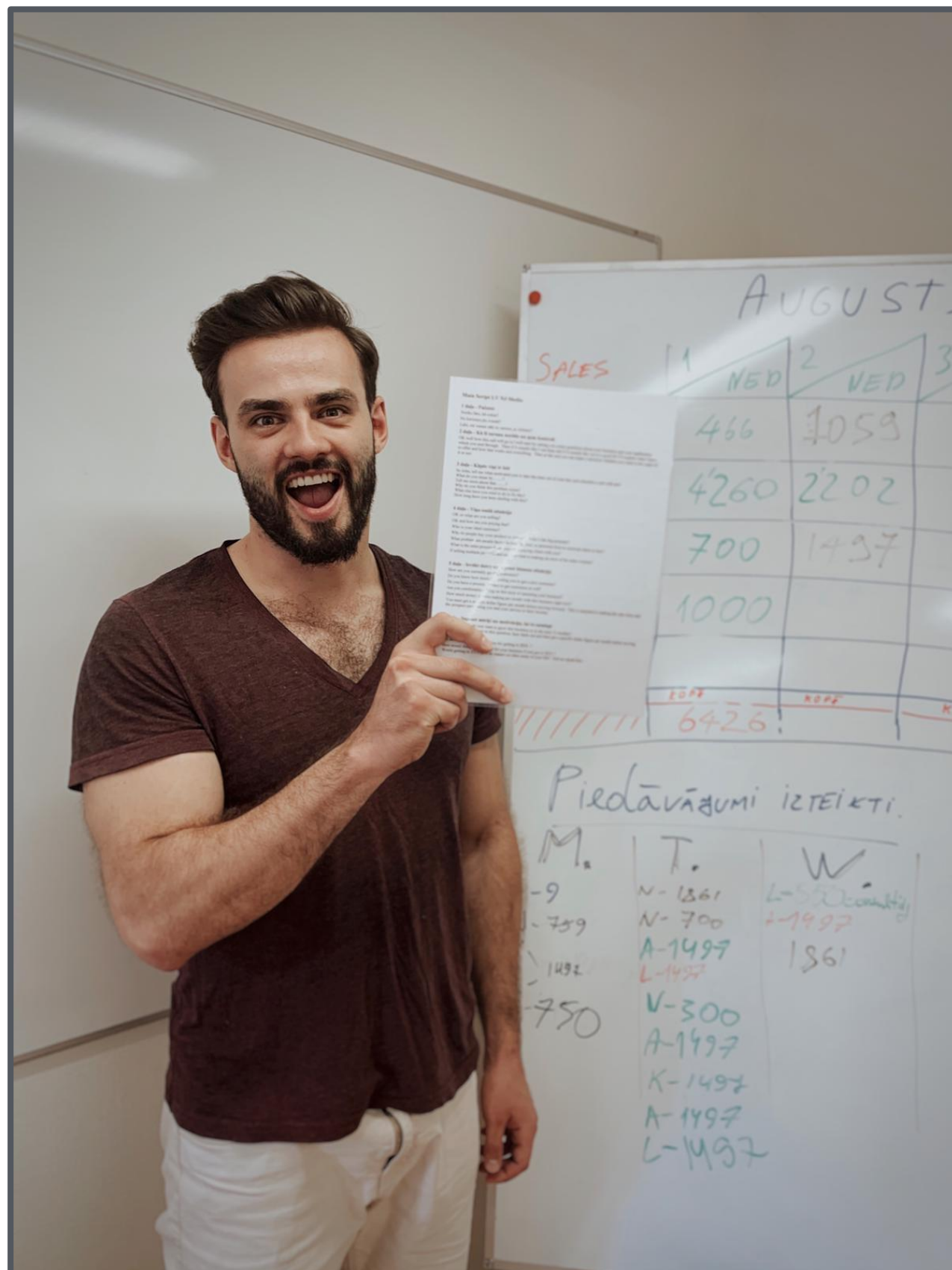
- Mērķis - kvalificēt klientu, vai ir piemērots piedāvātajam produktam;
- Radīt pietiekošu interesi;
- Norunāt tikšanos vai pārdošanas zvanu

Pārdošanas Process



- Mērķis - pārdot savu pakalpojumu;

Pārdošanas Process



- Pamati pārdošanas sistēmai;
- Kā Izfiltrēt “pareizos” klientus;
- Kā norunāt tikšanos ar potenciālo klientu;
- Soļi, procesi, kuriem sekot līdzī un uzlabot;
- Kā mērīt datus un uzlabot rezultātus;

Pārdošanas Demonstrācija

An aerial photograph of Riga, Latvia, taken during the "blue hour" of twilight. The city's dense urban landscape is visible, with various buildings and structures. In the center, the Riga Dome is prominent, and to the right, the Riga Radio and TV Tower stands tall. The Daugava River flows through the city, reflecting the soft light of the sky. The overall atmosphere is calm and serene, with a mix of warm and cool tones.

Kādiem Rādītājiem Sekot Līdzī, Lai Augtu Ātrāk

78 APEIRIAN



94 LATINE



56 FACETE



25

47

74

APEIRIAN

DESET

FACETE



380

CHORO VOICIBUS
ADRI 2 SCENO DUF
DU MEUM PROST
APEIRIAN DES

2358

3258

3057

4678

4836



34



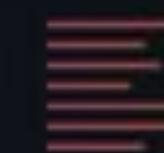
ITIAN AN FERRI
LATINE VOICIBUS DUF
DU MEUM PROST E A
APEIRIAN DES

22



APEIRIAN DES
ET AT SEA FACETE
TRAC TATON DUF
ITIAN AN FERRI

76

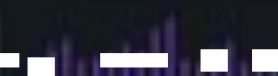


CHORO VOICIBUS
ADRI 2 SCENO DUF
DU MEUM PROST
APEIRIAN DES

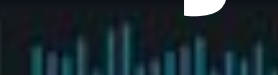
734



734



734



734



0 5 10 15 20 25 30 35

\$45.298,98

25

APEIRIAN

734

45

DESET

360

69

FACETE

509

3753



856

256

APEIRIAN

380

DESET

476

FACETE

256

380

476

476



CHORO VOICIBUS

344



ITIAN AN FERRI

250



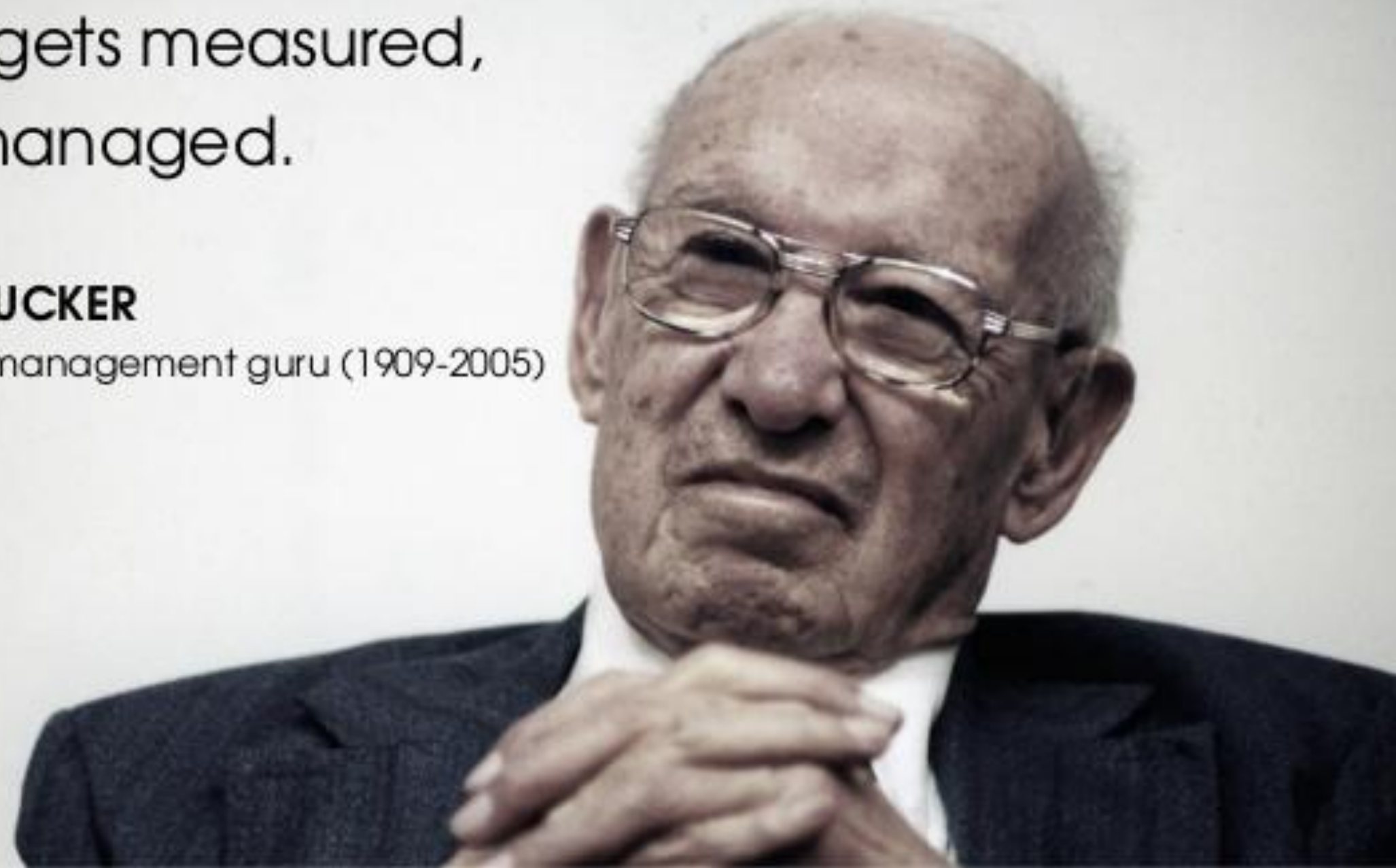
APEIRIAN DES

Kāpēc sekot līdz un mērīt

What gets measured,
gets managed.

PETER DRUCKER

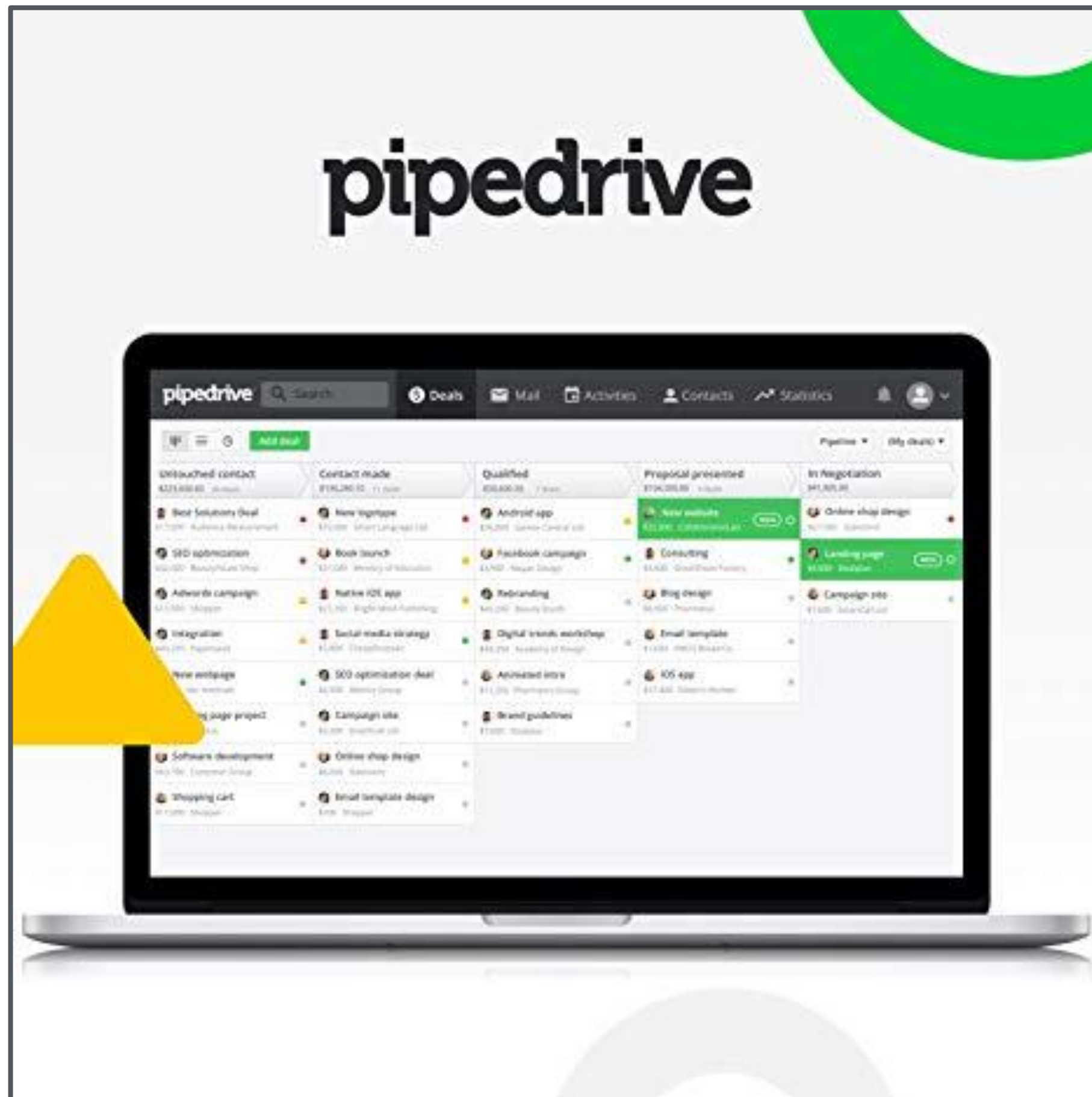
American management guru (1909-2005)



Mērāmie dati

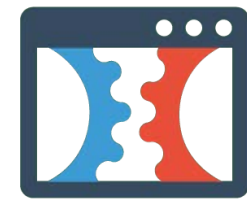
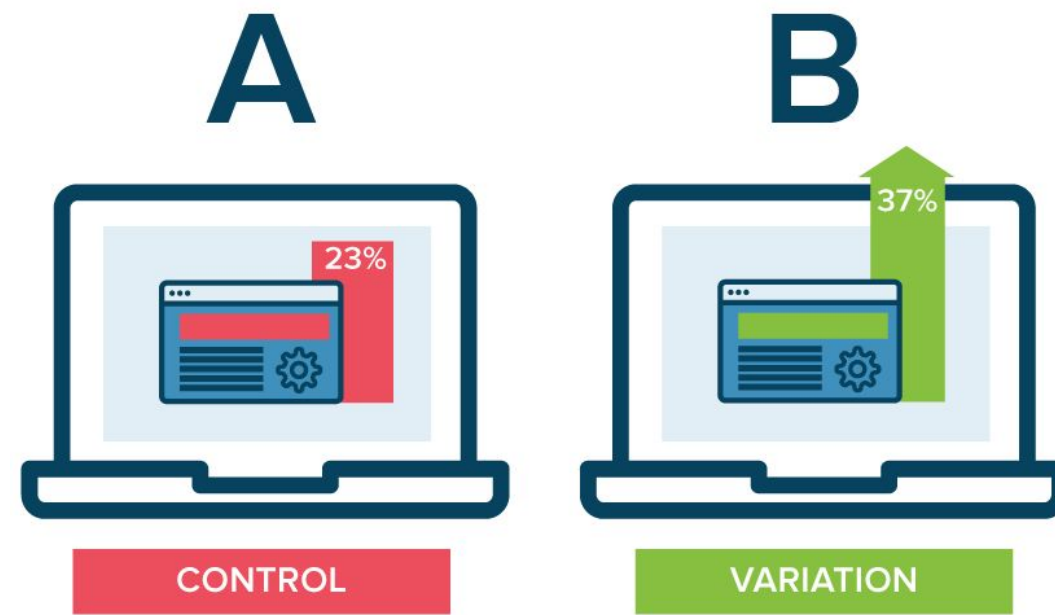
- Cik izmaksā potenciāls klients;
- Noslēgto darījumu procents %
- Cik izmaksā jauns klients;
- Darījuma noslēgšanas ilgums;
- Vidējais darījuma čeks un peļņa no darījuma;
- Atdeves % no mārketinga;
- Klienta “Dzīves Cikla Vērtība”
- Izdevumi - Ieņēmumi - Peļņa uzņēmumā;

Mūsu pašu sistēmas demonstrācija - Pipedrive



- Klientu menedžmenta sistēma, kas palīdzēs Tev noslēgt vairāk darījumu!
- Aktivitāšu plānošana;
- Uzzināsi, cik liels ir vidējais darījuma noslēgšanas laiks;
- Klientu datubāze;
- Prognozējama naudas plūsma;
- Motivācija katru mēnesi uzlabot galvenos pārdošanas rādītājus.

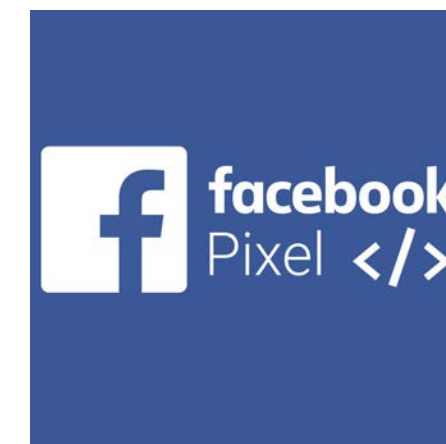
Instrumentu kaudzes



click funnels



pipedrive



Google Sheets



Darba Staciju, lai sekotu visam līdzī

Darba Stacija KPF

12 Mēnešu dati:	Maksa par pieteikumu:	Kopējais ienākums:	Peļņa:	Atdeves %:
January	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
February	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
March	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
April	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
May	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
June	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
July	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
August	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
September	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
October	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
November	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%
December	€10.00	€2,500.00	€2,000.00	41.67%

Mārketinga dati

Mēnesis	Reklāmā investēts	Reach' Sasniegtais skaits	Pieteikumu skaits	Maksa par pieteikumu	Peļņa	Atdeves %
January	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
February	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
March	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
April	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
May	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
June	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
July	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
August	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
September	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
October	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
November	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%
December	€500.00	12,500	50	€10.00	€2,000.00	41.67%

Pārdošanas dati

Darījumu skaits	Ienākumi kopējie	Noslēgto darījumu %	Maksa par darījumu	Peļņa	Atdeves %
5	€2,500.00	10.00%	€100.00	€2,000.00	500.00%

Mūža vērtība no klienta

Dzīves cikla vērtība
€1,823.00

Formulas

- Maksa par pieteikumu: Reklāmā investētais [dalīts /] ar Pieteikumu skaitu
- Noslēgto darījumu: Darījumu skaits [dalīts /] ar Pieteikumu skaitu
- Maksa par darījumu: Maksa par pieteikumu [dalīts /] ar Noslēgto darījumu %
- Peļņa: Ienākumi [minus -] Izdevumi
- Atdeves %: Ienākumi [dalīts /] ar Reklāmā investēto
- Dzīves cikla vērtība: Vidējā naudas summa, ko klients maksā par klientu atstāj uzņēmumu



Finish watching the video
Copy my "Irresistible Launch Offer Framework" for the launch of your next program
1,514 people like this

Darba Stacija KPF

Gada nedēļa	Reach' Sasniegtais skaits	Pieteikumu skaits	Reklāmā investēts
December 23	1,250	10	€100.00
December 30			
January 6			
January 13			
January 20			
January 27			
February 3			
February 10			
February 17			
Kopējā statistika	1,250	10	

Darba Stacija KPF

Klients	Pirmais darījums	Pieprasījuma	2nd	3rd	4rd	5th	Kad iegūts klients	Kopējais ienākums no viena klienta	Produkts/Pakalpojums	Pieteikuma avots	Kopējā statistika
SIA Konditoreja	1,497.00 EUR	150.00 EUR	750.00 EUR	750.00 EUR			2020-01-01	2,997.00 EUR	Serviss - Zelts	FB Reklāma - Audits	Klientu skaits: 2
SIA Svins	500.00 EUR							650.00 EUR	Serviss - Sudrabs	Ieteikums	Kopējais ienākums: 3,647.00 EUR
											Vidējā mūža vērtība no klienta: 1,823.50 EUR

Produkts: Serviss Zelts

Klientu skaits	Kopējais ienākums	Vidējā mūža vērtība no klienta
1	2,997.00 EUR	2,997.00 EUR
1	650.00 EUR	650.00 EUR

Pieteikuma avots

Avots	Ienākums
FB Reklāma - Audits	2,997.00 EUR
Google Reklāma	0.00 EUR
Ieteikums	650.00 EUR

How direct response advertising can increase your sales and profits

Even if your company has never used direct response, read what Ogilvy & Mather has learned from half a billion coupons

Ogilvy & Mather has created more than \$100 billion worth of direct response advertising for retail and service brands. The company's direct response advertising has helped clients like Amazon, Target, and Home Depot increase their sales and profits. Ogilvy & Mather's direct response advertising is based on a proven framework that has helped clients like Amazon, Target, and Home Depot increase their sales and profits. The framework is based on a proven framework that has helped clients like Amazon, Target, and Home Depot increase their sales and profits.

Search for Funnels, Contacts and more...

Click Funnels Follow Up Funnels Backpack Help

WEBINAR FUNNEL - LV

LAUNCH CHECKLIST

FUNNEL STEPS

- Webinara registrācija
- LV Piedāvājums
- Pirkuma lapa ar karti
- Klientu Piesātes Fabrika
- Pirkuma lapa
- Paldies

Control

Kā izveidot savu mārketinga stratēģiju jaunus klientus nākošajiem dienā

EDIT PAGE



The Powerful Amazon Spotlight Software ...
free (for now) software tool sorts 10s of 1000s of products on Amazon

Agency HOME

Headline swipes	Headline LV veidolā
Control almost always: How To _____	Fantastisks nosaukums
Amazing Secret	1 divvalns padoms, triks, ēdiena
1 World Tip / Trick / Food _____	Top 10
Top 10 _____	3 iest.
3 Big _____	7 _____ nosaukumi
7 Secrets of _____	Astun vārds/āda
Quickly and Easily _____	Soli pa solim ieviešotiem
Step-By-Step For Beginners	Sīkta ziņa
Bad News For _____	Šausmināts stāsts par _____
Sickening Story From _____ (Name)	Plānotais nosaukums
(CITY NAME) _____ While You Sleep	Top 30 Most Influential People In _____ (Blogging, Web Design)
The Amazing Secret of _____ Who Is _____	10 Reasons Why It Rocks To Be a _____ (Blogger, Web Designer)
How To _____ without _____ (Biggest Fear / Annoyance)	10 Reasons Why It Sucks To Be a _____ (Blogger, Web Designer)
The Amazing _____ (WEIRD THING) Secret of the _____ (Well known person or entity)	10 Christmas Gifts For _____ (Bloggers, Web Designers, PI)
The Amazing Lost Money Secret of the US Government	17 Tips To Cure _____ (Bloggers Block, Bad Converting Web)
Amazing New Formula from Beverly Hills Lets You Look Years Younger	20 Bloggers To Follow on _____ (Facebook, Twitter, Pinterest)
An Open Letter to Every Attractive Woman in Miami Who is Serious about Having a Career as a Professional Model	Top 20 Young _____ (Bloggers, Web Designers, Photographers)
Researchers in FDA Certified Lab Discover How to Triple Your Energy!	The Top 20 _____ Who Make The Most Money (Bloggers, Web Designers)
Amazing High-Speed Diet Pill Produces Extremely Fast Weight Loss!	20 Websites To Visit If You Want To Be a Better _____ (Blogger, Web Designer)
How Even A Plain-Looking Woman Can Make Herself 350% More Sexually Attractive To Almost Any Man On Earth!	20 Best Blog Posts of 2019 For _____ (Bloggers, Web Designers)
Geneticist: Creative Businessmen Want to Find A Hot, Sexy Woman With A Good Sense Of Humor	20 Great Quotes To Inspire You To Be a Better _____ (Blogger, Web Designer)
How to Keep Your Money from Being Murdered!	11 Movies All _____ Should Watch (Bloggers, Web Designers)
The Amazing "Facelift" in a Jar Used by Hollywood Stars Who Don't Want Plastic Surgery	7 Traits All Successful _____ Have in Common (Bloggers, Web Designers)
The Amazing Money Making Secret of a Desperate Nerd from Ohio!	21 Life Lessons From _____ (Famous person in your industry)
	9 Reasons Why You Suck At _____ (Bloggers, Web Designers)

It was 15 minutes ago

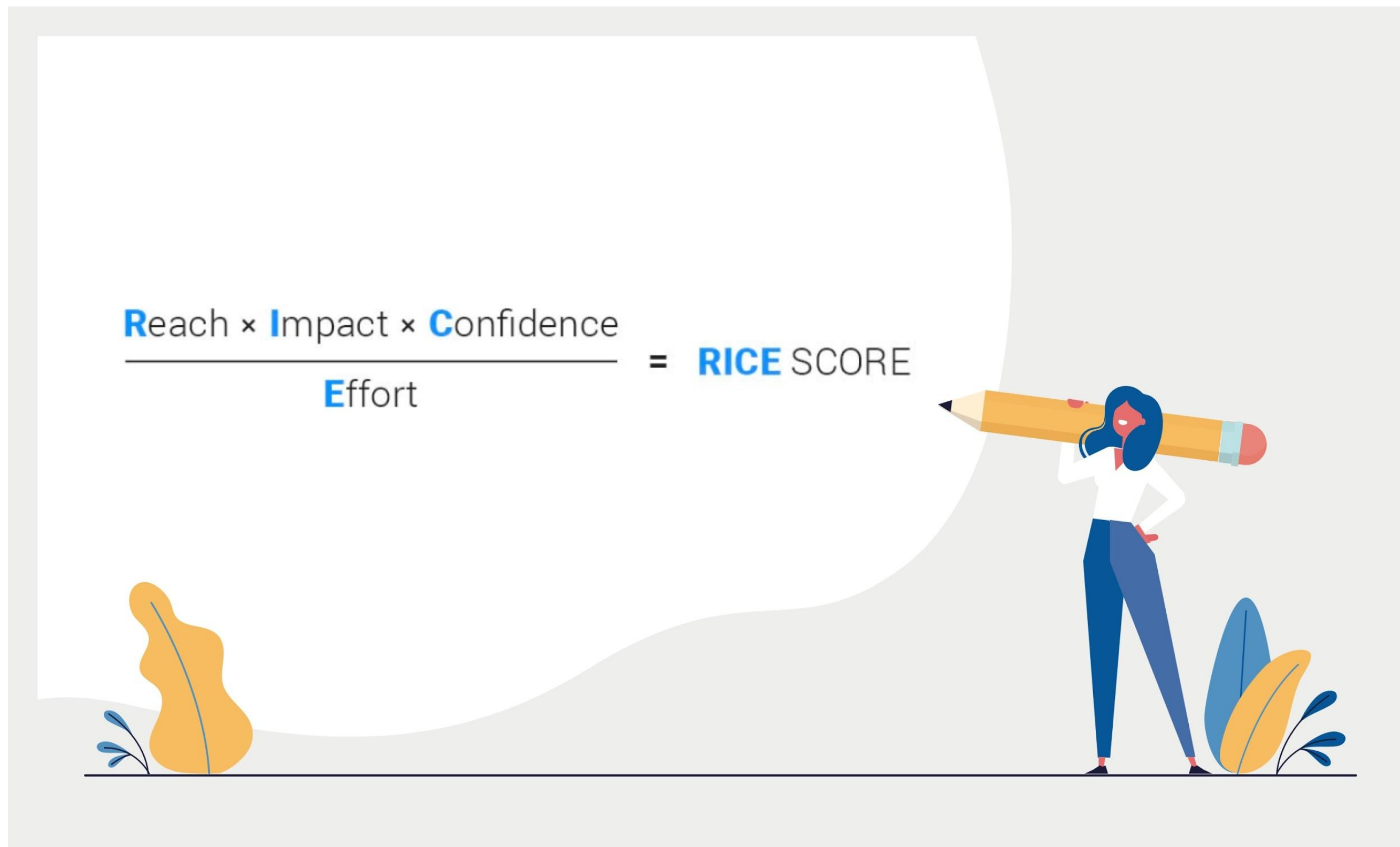
IR #	Izveidots	Reklāmas teksts	Virsraksts	Apakšvirsraksts	Image/ Video Preview	Link(s) preview	Approved?	Link to Asset
1	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
2	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
3	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
4	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
5	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
6	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	
7	Jan 1, 2020						<input type="checkbox"/>	

Reklāmu Piemēri



Kā Izvēlēties Svarīgo Rīcību

Izvēlies RICE metodoloģiju



- Izvērtē katru darbību un dari rīcības ar vislielāko ROI;
- Inteliģentāki lēmumi;
- **Reach** - Cik klientus tas ietekmēs;
- **Impact** - Cik šis projekts uzlabots klienta pirkšanu, kad ar to saskarsies?
- **Confidence** - Cik pārliecināts esi par šo projektu?
- **Effort** - Cik personas mēnesī ir nepieciešamas šim projektam?

A detailed historical painting depicting a bustling outdoor market scene. In the foreground, numerous people are engaged in various activities: some are seated on the ground, others are standing and talking, and a few are playing musical instruments like a drum and a stringed instrument. Several dogs are scattered throughout the scene. In the middle ground, there are large, dark, draped structures that could be tents or awnings, and a horse is visible. The background shows a cityscape with buildings and a large, classical-style structure with columns. The overall atmosphere is one of a busy, active community. The text "Kā Seminārs? Tavs Jautājums..." is overlaid in the center of the image.

Kā Seminārs? Tavs Jautājums...

A close-up photograph of a small, fluffy white puppy sitting on a wooden surface. The puppy has dark eyes and a black nose. The background is slightly blurred, showing more of the puppy's body and the wooden floor. The text "Papildus Tam Visam" is overlaid in the center of the image.

Papildus Tam Visam

Dāvanā “Darba stacija” + Individuāli aprunāties Sūti e-pastu uz niks@nj-media.com

The screenshot shows a Google Sheets spreadsheet titled "Darba Stacija KPF". The spreadsheet is organized into several sections: "12 Mēnešu dati" (12 months data) with columns for months and rows for various metrics; "Mārketinga dati" (Marketing data) with rows for investment, reach, and orders; "Pārdošanas dati" (Sales data) with rows for orders, revenue, and profit; "Mūža vērtība no klienta" (Customer Lifetime Value) with a row for average value; and "Formulas" (Formulas) with rows for calculation formulas. The bottom of the spreadsheet shows a navigation bar with tabs for "Pieteikumi", "Klientu saraksts", "Gada Pārskats", "Iknedējas atskaites", "Reklāmas Baze", "Piezīmes", "Saites / Paroles", and "Piesaistes tunelis".

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
2	12 Mēnešu dati:	Maksa par pieteikumu:	€10.00	Kopējie ienākumi:	€2,500.00	Peļņa:	€2,000.00	Atdeves %:	41.67%				
3		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
4	Mārketinga dati												
5	Reklāmā investēts	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00	€500.00
6	Reach' Sasniegtais skaits	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500
7	Pieteikumu skaits	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
8	Maksa par pieteikumu	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00	€10.00
9	Pārdošanas dati												
10	Darījumu skaits	5											
11	Ienākumi kopējie	€2,500.00											
12	Noslēgto darījumu %	10.00%											
13	Maksa par darījumu	€100.00											
14	Peļņa	€2,000.00											
15	Atvedes %	500.00%											
16	Mūža vērtība no klienta												
17	Dzīves cikla vērtība	€1,823.00											
18	Formulas												
19	Maksa par pieteikumu	Reklāmā investētais [dalīts /] ar Pieteikumu skaitu											
20	Noslēgto darījumu%	Darījumu skaits [dalīts /] ar Pieteikumu skaitu											
21	Maksa par darījumu	Maksa par pieteikumu [dalīts /] ar Noslēgto darījumu %											
22	Peļņa	Ienākumi [minus -] Izdevumi											
23	Atvedes %	Ienākumi [dalīts /] ar Reklāmā investēto											
24	Dzīves cikla vērtība	Vidējā naudas summa, ko kāds kad kļūstot par klientu atstāj uzņēmumā											

- Mērķis - vienota vieta uzņēmuma darba procesam;
- Pārskatāmi un ērti, lai attīstītu procesu;

The image is a close-up of the central portion of Michelangelo's famous fresco, 'The Creation of Adam'. It focuses on the two hands reaching towards each other: the hand of Adam on the left, which is extended and reaching out, and the hand of God on the right, which is also extended and reaching out. The fingers are just inches apart, creating a sense of tension and divine spark. The background is the cracked and aged plaster of the original artwork.

Stay Sharp! Un tiekamies drīzumā!