

Lõputöö pealkiri: Turustuskanalid kliendibaasi laiendamisel iluteeninduse ettevõtte

Rendez-Vous näitel

Diplomitöö

Lõputöö autor: Betty Treulich

Lõputöö juhendaja: Kristo Krumm

---

## **KOKKUVÕTE**

Käesolev lõputöö annab ülevaate 2020. aastal Viimsis asuva ilusalongi Rendez-Vous püsiklientide seas ja ettevõtte juhiga läbi viidud uuringu tulemustest. Uuringu käigus kasutati autori poolt läbi viidud ankeetküsimustiku ja intervjuu tulemusi. Antud uuring pakub ülevaatlikku teavet uuritava teenindusettevõtte efektiivseimalt toimivatest turustuskanalitest. Uurimust ajendas läbi viima probleem, kuidas uuritavas ettevõttes on klientuur märgatavalt kasvanud, kuigi ettevõtte igapäevase aktiivse turundustegevusega ei tegele. Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada uuritava ettevõtte turustuskanalite valikute põhjused ja nende efektiivsus.

Tulemustest selgus, et kõige tõhusaimad turustuskanalid Rendez-Vous ettevõttes on peamiselt suhteturundus ja seejärel internetiturundus. Suhteturunduse taga on kliendi rahulolu teenusega ning internetiturundusel toimib koduleht, mille puhul mängib suurt rolli kodulehe optimeerimisel teadlikult valitud algoritmid. Uuringu põhjal võib järeldada, et nii suhte- kui ka internetiturundus on parimad turustuskanalid, mis aitavad klientuuri suurendada, turundustegevuses kulusid kokku hoida ning seeläbi kasumlikumalt tegutseda. Eeskätt on see odav ning ei nõua igapäevaselt lisategevusi uute klientide hankimiseks. Turundus toimib isenesest ilma aktiivse turundustegevuseta tänu püsiklientidele ja SEO rakendamisele.