

Praha, dne 17. prosince 2009

Poděkování za spolupráci v r. 2009

Vážený pane Divisi,

dovolte mi Vám tímto vřele poděkovat za spolupráci, kterou jsme započali v červenci letošního roku. Přiznám se, že na počátku jsem byl značně skeptický. Moje znalosti a zkušenosti z oblasti internetu, webové propagace, SEO atd. byly de facto nulové. Jistě pamatujete na můj výraz v obličeji, když jste mi na naší první schůzce předložil rozpočet na vytvoření nového webu a zviditelnění našich služeb na internetu. Mou laickou představu rozpočet překročil téměř 5x. Nebylo to o nedůvěře vůči Vám či snad společnosti, která mi spolupráci nabídla. Měl jsem zkrátka pocit, že chce – a omlouvám se za svou až možná přílišnou otevřenost – někdo velmi rychle zbohatnout.

Po 6 měsících, kdy jsme se na spolupráci dohodli, bych Vám rad sdělil, že v žádném případě nelituji, že jsem se pro započetí spolupráce s Vami rozhodl. Ekonomické výsledky společnosti za druhou polovinu letošního roku jsou prokazatelné. Na trhu předškolní výchovy a vzdělávání působíme již několik let a investice do různých forem propagace s cílem získat nové klienty dnes vidím jako, až na výjimky, zcela zbytečné. Domníval jsem se, že pomocí internetu získá společnost cca 1/3 klientu. Ostatní měli být získáni z doposud realizovaných druhů propagace – tisková inzerce, letáky, veletrhy, placená reklama na internetu apod. Dnes již vím, že odhady byly špatné a tento špatný úsudek stal společností stovky tisíc korun ročně. Dnes mohu říci zcela určitě, že Váš společnost mi stovky tisíc korun ušetřila.

Dovolte mi Vás, vážený pane Divisi, seznámit se závěry naší analýzy, kterou jsme poměrovali I. a II. pololetí roku 2009.

Analýza získaných klientů:

1. Klienti získáni pomocí internetu = 83 %
2. Klienti získáni na základě doporučení současných či dřívějších klientů = 12 %
3. Tisková inzerce či letáky apod. = 5 %

Ekonomická analýza:

1. Počet klientů se zvýšil o 510 % - tedy více než 5násobně.
2. Obrát společnosti vzrostl o 435 %.
3. Počet zaměstnanců o 412 %.
4. Počet potenciálních klientů, kteří nás oslovili ve formě kontaktního online formuláře vzrostl o 857 %.

Umístění naší školky/jesli po zadání 5 klíčových slov na Seznam.cz a Google.cz:

1. Z 21. pozice na 3. pozici
2. Z 16. pozice na 2. pozici
3. Z 15. pozice na 2. pozici
4. Z 15. pozice na 1. pozici
5. Ze 7. pozice na 1. pozici

Ostatní klicové údaje:

1. Spokojenost klientu s webovými stránkami a jejich aktualizací vzrostla z 25 % na 91 %.
2. Hodnocení kvality, úrovně, aktualizace a informovanosti našimi klienty vzrostlo ze známky 3,35 na známku 1,12 (hodnoceno jako ve škole).
3. Průměrná návštěvnost webových stránek vzrostla o 1.155 %.

Váženy pane Divisi, dnes vím, že zdanlivě drahé věci jsou ve skutečnosti věcmi cennými, které dokáží ušetřit mnoho peněz, času a vydané energie. V době finanční krize, kdy jen málo společností dokáže produkovat taková čísla, jako naše společnost, se domnívám, že hlavní zásluha patří Vám a Vaším kolegům.

Cenním si především naprosto profesionality a osobního přístupu v řešení individuálních záležitostí – telefonáty o pulnoci, vyrizování veskerek agentury během 24 hodin od zadání bez příplatku (a to i během víkendu). Vase doporučení týkající se využití služeb Vaseho externího grafika, p. Hackla či dalších společností – Signpek, s.r.o., apod. byla vždy výtečná.

Váženy pane Divisi, dovoluji mi Vám velmi poděkovat za vše, co jste pro naši společnost udělal. Verím, že pokud bych se pro Vás nerozhodl, naše společnost by měla velké ekonomické problémy. V současné době především díky skvělému webu a skutečnosti, že **si nás klienti díky Vasemu kvalitnímu SEO najdou**, znamenají rozšíření naší pobočkové síť o další 3 pobočky v nadcházejícím kalendářním roce.

Právě bych všem, kteří jako já před půl rokem váhali, aby se nebáli učinit jedno z nejzásadnějších podnikatelských rozhodnutí a rekli spolupraci s Vami ANO, neboť rozhodnutí spolupracovat s Vami je zárukou kvality, spokojenosti a dosažení stanoveného cíle.

Rádka se, že kdo nic neriskuje, nic nezíská. Ve Vasem případě se ovšem jedná o onu výjimku potvrzující pravidlo – s Vami člověk neriskuje, ale získá hodně.

Preji Vám i Vaším klientům mnoho spokojenosti a ekonomické prosperity!

Pavel Tuleskov
jednatel společnosti
Privilege Services, s.r.o.
EPEC – European Preschool Education Centre, s.r.o.
MŠ Maxikova školka