ONEJOB



BRÄNDISTRATEEGIA JA VISUAALNE IDENTITEET

ONEJOB

BRÄNDISTRATEEGIA 03
LOGOTÜÜP 16
KASUTUSE REEGLID 21
VÄRVIPALETT 22
TÜPOGRAAFIA 23
KASUTUSNÄITED 25

BRÄNDIST LÄHEMALT

BRÄND

ONEJOB on tööprotsesside haldusplatvorm, mis digitaliseerib ja ühendab ettevõtte töövoo ühtsesse süsteemi. See toob kokku töötajate ja klientide suhtluse, tellimused, kliendiinfo ja töökäsklused — kõik ühes sujuvas keskkonnas. ONEJOB programmis soovime pakkuda ettevõtetele võimalust automatiseerida enda tööprotsesse ja selle läbi aitab ettevõtetel muuta töökorraldus efektiivseks, läbipaistvaks ja skaleeritavaks.

Peamine sihtrühm:
ONEJOB klientideks on *field work** ehk n-ö väliteenuseid pakkuvad ettevõtted.

Field work - ettevõtted, kes pakuvad välitööd või -teenust ning tööd on enamasti graafikujärgsed tellimustööd. Näited: puhastusteenuseid, gaasi-, toru-, elektri-, haljastus- ja ehitustööd.

SIHT

Eesmärgid ja siht:

• **Eesmärk:** Pakkuda ettevõtetele tipptasemel tööhaldusplatvormi, mis ühendab kogu töökorralduse, tellimuste ja suhtluse ühele platvormile, lihtsustades seeläbi töövoogusid ja parandades tulemuslikkust. Kujuneda juhtivaks lahenduseks tööhalduse valdkonnas, pakkudes erineva suuruse ja tööstusharu ettevõtetele platvormi, mis vastab nende unikaalsetele vajadustele.

• **Siht:** Kujuneda juhtivaks lahenduseks tööhalduse valdkonnas, pakkudes erineva suuruse ja tööstusharu ettevõtetele platvormi, mis vastab nende unikaalsetele vajadustele.

MÜÜK

Oleme loonud unikaalse platvormi, mis eristub konkurentidest mitmel olulisel viisil:

• **Tööhaldus, tellimused ja suhtlus - kõik ühes kohas**
• **Pidev uute funktsioonide arendamine ja täiustamine**
• **Pühendunud ja tulemustele orienteeritud meeskond**
• **Kiirus ja kättesaadavus**
• **Personaalne lähenemine**

Me ei paku lihtsalt teenust – me loome väärtust, mis toetab meie klientide äri pikaajalist edu.

ONEJOB

MISSIOON

Brändi missioon aitab ettevõttel pürgida paremuse poole, määratledes selleks eesmärgid ja sihid. See annab ettevõtte sihtrühmale parema arusaama sellest, millega ettevõtte tegeleb.

VISIOON

Brändi visioon näitab kuhu ettevõte suunduda soovib ja millist pikajalist mõju soovib oma sihtrühmale avaldada. Visioon peaks olema lühike ja kergesti mõistetav, aidates inspireerida nii sihtrühma kui ka ettevõtte meeskonda.

Kaasajastada ettevõtete töökorraldus, pakkudes kõikehõlmavat ja kasutajasõbralikku haldusplatvormi, mis säästab aega ja vähendab vigu.

Kujuneda juhtivaks töövoo digitaliseerimise lahenduseks tööhalduse valdkonnas Euroopas, pakkudes erineva suuruse ja tööstusharu ettevõtetele platvormi, mis vastab nende unikaalsetele vajadustele

BRÄNDI VÄÄRTUSED

SELGUS

Kõik vajalik ühes kohas – ilma segaduseta.

ONEJOB koondab kogu ettevõtte halduse ühtsesse süsteemi. Tööülesanded, kliendiinfo ja suhtlus on kõik ühes kohas, mis loob läbipaistvuse ja vähendab segadust. Kõik teavad, mida, millal ja kellega teha.

MUGAVUS

Töö muutub lihtsaks – igalt seadmelt, igal ajal.

ONEJOB on loodud kasutusmugavust silmas pidades: kasutatav nii kontoris kui ka objektil, mobiilis või arvutis. Platvorm sobitub töötajate igapäevaellu loomulikult, ilma keerukate õppimiskõverateta.

KINDLUS

Võid kindel olla, et kõik töötab – alati ja õigesti.

Usaldusväärne töövahend on iga ettevõtte selgroog. ONEJOB annab juhile ja töötajatele kindluse, et ülesanded jõuavad õigete inimesteni, info ei kao ja töö saab tehtud.

AEG JA RAHA

Aeg on raha – ONEJOB aitab säästa mõlemat.

Vähem seisakuid ja vigasid tähendab ka väiksemaid kulusid – ONEJOB aitab töötada targemalt ja kasumlikumalt. Vastutustundlik areng – toetame digitaalset keskkonda, mis vähendab paberi- ja ajakulu ning aitab ettevõtetel tegutseda kestlikumalt.

VÄÄRTUSPAKKUMINE

VALUE PROPOSITION

ONEJOB pakub **täielikku tööhalduse digitaliseerimist,** ühendades kõik tööprotsessid, suhtluse ja kliendiinfo ühele platvormile.

See annab ettevõtetele **reaalajas ülevaate,** vähendab manuaalse töö mahtu ning loob **turvalise ja efektiivse** töökorralduse keskkonna.

LUBADUS:

„ONEJOB – kõik sinu ettevõtte tööprotsessid ühes süsteemis.“

PEAMISED EELISED:

- Kõik tööprotsessid ühes kohas
- Vähem manuaalseid samme ja infokadu
- Kiirem töövoog ja suhtlus
- Turvaline andmehaldus
- Kohandatav igale ettevõttele
- Kiire ja personaalne klienditugi



SIHTRÜHMA NÄIDISPROFIIL

NIMI	VANUS	ASUKOHT	TÖÖKOHT
Keit	37	Tallinn	Väliteenuseid pakkuva ettevõtte juht

ISELOOM JA MOTIVATSIOONID

- Avatud uutele tehnoloogiatele ja soovib tööprotsesse kaasajastada
- Hindab efektiivsust ja pikaajalist strateegilist kasvu
- Soovib vähendada töökoormust ja parandada tiimitööd
- Otsib lahendusi, mis aitavad hoida töö ja eraelu tasakaalu
- Hoolib töötajate rahulolust ja ettevõtte mainest

TARBIMISHARJUMUSED

- Kasutab igapäevaselt digitaalseid töövahendeid ja rakendusi
- On teadlik tarbija, kes jääb püsivaks, kui leiab usaldusväärse brändi
- Eelistab veebipõhiseid teenuseid, mis on kasutajasõbralikud ja mobiilis kättesaadavad
- Hindab tugevat kliendituge ja kiiret reageerimist

PÕHILISED VAJADUSED

- Kogu ettevõtte töövoog peab olema nähtav ja hallatav ühest kohast
- Kommunikatsioon peab olema kiire ja selge

BRÄNDID, MIDA TARBIB:

Bolt slack HermanMiller

KLIENDI TEEKOND

ONEJOB kliendi teekond koosneb neljast põhietapist:



KUIDAS ANTUD PROFIILI PÕHJAL OMA TURUNDUSTEGEVUSI PLANEERIDA?

Spetsialiseeritud sotsiaalmeedia kampaaniad

• Korraldage sihitud brändi tutvustavaid reklaamikampaaniaid Facebookis, Instagramis, LinkedInis, TikTokis, mis kõnetavad ideaalklientide demograafilist profiili ja huvialasid. Antud postitustega peaks visuaalselt olema rõhutatud tähelepanu äratamiseks.

Klientide rahulolu uuringud sotsiaalmeediasse

• Jagage rahulolevate klientide arvustusi ja juhtumiuuringute lugusid, et näidata oma toote tõhusust ja innovaatilisust. Jagage sotsiaal-meedias ja reklaamikampaaniates.

Aktiivne koostöö enda partneritega

• Kasutage *retargeting*-tehnikaid, et jõuda tagasi külastajate juurde, kes on varem teie veebilehte külastanud, kuid ei ole veel kasutajat loonud või demo broneerinud.

Usaldusväärne brändikuvand

• Pakkuge juhi tasemele mõeldud e-raamatuid, raportte ja tööriistu (nt “Kuidas vähendada töökoormust läbi digitaliseerimise”).

• Kasutage LinkedIn’i kui peamist kanalit - positsioneerige bränd mõttejuhina tööprotsesside optimeerimise valdkonnas.

• Tõstke esile ettevõtte eksperte ja looge personaalseid lugu (nt “Meie kliendid räägivad”), mis tugevdavad usaldusväärsust.

IDEAALKLIENDI TEEKOND

TÄHELEPANU

EESMÄRK: Luua teadlikkus probleemist ja tutvustada ONEJOBi kui kaasaegset lahendust

KUST KLIENT ONEJOBI LEIAB?

- Google otsing (probleemipõhised märksõnad)
- LinkedIn ja Facebook (sihitud reklaamid)
- Instagram ja TikTok (visuaalsed videod ja demod)
- Partnerettevõtted ja koostöövõrgustikud

TEGEVUSED

- Sihtgrupile suunatud reklaamid, mis toovad välja tüüpilised valupunktid: infokadu, manuaalne töö, segadus töökorralduses
- Lühikesed videod ja infograafikud, mis näitavad, *kuidas ONEJOB tööprotsessi lihtsustab*

KAALUMINE

EESMÄRK: Kasvatada usaldust ja näidata väärtust enne otsust

KLIENDI KÄITUMINE: Jälgib brändi sotsiaalmeedias, külastab kodulehte, uurib lahenduse funktsioone

KANALID JA TEGEVUSED

- **Sisu:** õpetlikud postitused, tööprotsessi tutvustavad videod, juhendid *("Kuidas ONEJOB aitab sinu meeskonnal graafikus püsida")*
- **E-maili turundus:** automatiseeritud e-kirjad, mis selgitavad lahenduse kasu konkreetsete näidete kaudu
- **Juhtumiuuringud *(case studies)*:** näited ettevõtetest, kes on ONEJOBiga parandanud töövoogu
- **Võrdluskonverterid:** *"Miks ONEJOB vs. muud lahendused"* - selged argumendid

OST

EESMÄRK: Viia huviline ostuni ehk kasutajaks registreerumiseni

TEGEVUSED JA SAMMUD

- **Kodulehe CTA-d:** tasuta demo, proovi-versioon või konsultatsioon
- **Lihtne registreerimisprotsess:** kasutaja-sõbralik ja kiire
- **Personaalne tervitus:** pärast registreerimist saadetakse e-kiri koos videoõpetusega ja kontaktiga klienditoe tiimist
- **Tugi kohe alguses:** klienditugi aitab seadistamisel ja vastab küsimustele kiirelt

TULEMUS: Klient tunneb, et ta on teinud õige otsuse ja saab kohest kasu

SÄILITAMINE

EESMÄRK: Muuta uus klient lojaalseks ja korduvkasutajaks

TEGEVUSED

- **Pidev kontakt:** e-posti teavitused uutest funktsioonidest ja täiustustest
- **Koolitused:** tasuta veebikoolitused või videod, mis aitavad platvormist maksimumi võtta
- **Eksklusiivsed pakkumised:** soodustused korduvkasutajatele ja pikaajalistele partneritele
- **Tagasiside:** kliendirahulolu küsitlused ja tulemuste põhjal arendused

TULEMUS: Kliendid muutuvad ONEJOBi brändi saadikuteks - nad jagavad positiivseid kogemusi ja soovitavad platvormi edasi

ÜLEVAADE IDEAALKLIENDI TEEKONNAST

ETAPP	EESMÄRK	KANALID	PEAMINE SÕNUM
TÄHELEPANU	Tõsta teadlikkust	Google, LinkedIn, Instagram, Facebook	*„Lihtsusta oma töökorraldust ühe platvormiga."*
KAALUMINE	Luua usaldust ja tõestada väärtust	Blogid, videod, e-mail, juhtumiuuringud	*„Kuidas teised ettevõtted on juba oma töövood automatiseerinud."*
OST	Viia otsuseni	Koduleht, demo, klienditugi	*„Alusta täna ja näe muutust juba homme."*
SÄILITAMINE	Säilitada ja kasvatada lojaalsust	E-mailid, koolitused, pakkumised	*„ONEJOB kasvab koos sinuga."*

Kokkuvõte

Ideaalkliendi teekond näitab selgelt, kuidas sihipärane ja järjepidev turundus aitab teie brändil saavutada paremaid tulemusi igas etapis - alates teadlikkuse tõstmisest kuni pikaajalise lojaalsuse kujundamiseni. Oluline on, et iga kanal ja sõnum oleks omavahel kooskõlas ning toetaks kliendi vajadusi vastavalt tema hetkeolukorrale. Teie ülesanne on pakkuda väärtust igas puudutuses - tõestada oma lahenduse kasulikkust, hoida suhtlus selge ja personaalsena ning näidata, et olete usaldusväärne partner, kes kasvab koos kliendiga.

PÕHIPROBLEEM

Baltikumi *field work* ehk väliteenuseid pakkuvatel ettevõtetel **puudub terviklik digitaalne tööprotsesside halduslahendus**, mis ühendaks kõik töövoo elemendid ühte süsteemi. Tulemusena on ettevõtted ebaefektiivsed, kommunikatsioon on killustatud ning info liigub aeglaselt ja ebaühtlaselt.

PROBLEEM:

Ebaefektiivsus ja kommunikatsioonitõrked.
Töö toimub eri kanalites (telefon, e-post, märkmikud, eraldi rakendused). Ajakulu suureneb, info kaob, tekivad vead ja arusaamatused.

ONEJOB LAHENDUS

ONEJOB ühendab töötajad ja kliendid ühte süsteemi. Kõik tööd, sõnumid ja tellimused liiguvad reaalajas ning on jälgitavad ühest kohast.

PROBLEEM:

Puudub reaalajas ülevaade töövoost.
Juhtkond ei näe tööde hetkeseisu ega saa otsuseid ajakohase info põhjal. Vähenenud kontroll, aeglasem reageerimine, madalam efektiivsus.

ONEJOB LAHENDUS

ONEJOB pakub reaalajas aruandlust ja ülevaateid, et juhtidel oleks alati ülevaadetööst ja meeskonna edenemisest.

PROBLEEM:

Andmete killustatus ja turvariskid.
Info on hajutatud mitmes süsteemis või füüsilisel kujul. Suureneb vigade ja andmekao oht, endistel töötajatel võib jääda ligipääs kriitilisele infole.

ONEJOB LAHENDUS

ONEJOB arhiveerib kõik andmed turvalises, ligipääsupiiranguga keskkonnas. Endised töötajad ei pääse andmetele ligi.

KONKURENTSIANALÜÜS

KONKURENT	TUGEVUSED	NÕRKUSED	ONEJOBI EELIS
JOBBER	• Kaasaegne visuaalne identiteet, mis edastab usaldusväärset sõnumit • Kasutajasõbralik liides, mis on intuitiivne ja mida on lihtne kasutada • Sujuv ühendus populaarsete rakendustega (nt QuickBooks, Xero)	• Võib olla kallis väikestele ettevõtetele või alustavatele firmadele, millel on piiratud eelarve, kuna see võib sisaldada mitmeid tasulisi lisafunktsioone • Mõned kasutajad on teatanud, et klienditugi võib olla aeglane vastama keerukamatele küsimustele või probleemidele, mis võib mõjutada töö tõhusust.	• **ONEJOB** pakub sarnast kasutusmugavust ja kvaliteeti **soodsama ja paindlikuma hinnamudeliga** ning **kiire, personaalne klienditugi** on meie prioriteet
Planado	• Aktiivne turundus ja nähtavus digitaalsetes kanalites, sealhulgas selged ja informatiivsed veebilehed ning reklaamid • Pakub spetsiifilisi tööriistu ja funktsioone, mis on suunatud ajajuhtimise ja ajakavade haldamise probleemide lahendamisele	• Mõned kasutajad võivad leida, et Planado hinnakujundus ei ole piisavalt paindlik või ei ole väärt vähemate funktsioonide eest • Klienditugi ainult e-maili teel, mis on väga aeglane	• **ONEJOB** ühendab ajakava, tellimuste ja suhtluse halduse **ühes süsteemis,** pakkudes **kohalikku tuge ja kiiret reageerimist**
ZenMaid	• Keskendub koristusettevõtete juhtimise lihtsustamisele ja töövoogude optimeerimisele • Väga lihtsasti kasutatav veebileht	• Kuigi ZenMaid pakub mobiilirakendust, võivad selle funktsioonid olla piiratud võrreldes täisversiooniga, mis võib mõjutada kasutajakogemust liikvel olles • Hinnakujundus on pealtnäha liiga keeruline	• **ONEJOB** on **laiendatav ja universaalne platvorm**, mis sobib mitmele valdkonnale (ehitus, haljastus, hooldus jne), mitte ainult koristusele

Ülevaade

Tööhalduse turul tegutsevad mitmed rahvusvahelised platvormid, mis keskenduvad erinevatele niššidele - töövoogude juhtimine, kliendisuhtlus, tellimuste haldus jne.

ONEJOB eristub sellega, et pakub ühtset, kohandatavat ja kasutajasõbralikku töökorralduse süsteemi, mis on arvestanud just välitööteenuseid pakkuvate ettevõtete vajadustega Baltikumis ja Euroopas.

ONEJOBI UNIKAALSUS

MIS TEEB ONEJOBI UNIKAALSEKS?

ONEJOB ühendab kõik töökorralduse elemendid - töövood, suhtluse ja kliendiinfo ühtsesse, intuitiivsesse platvormi. See tähendab, et klient saab hallata kõiki protsesse ühest kohast, ilma keeruliste süsteemide või lisatarkvarata.

KUIDAS ONEJOB VISUAALSELT ERISTUB?

ONEJOBI disain on puhas, selge ja professionaalne - loodud juhtidele ja tiimidele, kes hindavad lihtsust ja efektiivsust. Värvide, ikoonide ja paigutuse loogika toetab töövoogude kiiret mõistmist ning vähendab infomüra.

MIKS PEAKS KLIENT ONEJOBI VALIMA?

Platvorm pakub reaalajas tööhaldust, turvalist andmekaitset ja paindlikku hinnamudelit, mis sobib nii väikestele kui suurtele organisatsioonidele. Lisaks tagab kohalik klienditugi kiire ja personaalse abi igas olukorras.

MIDA TEGEVUSTES VÄLTIDA?

ONEJOB aitab vältida killustatud töökorraldust ja infot, mis on laiali mitmes süsteemis. Enam ei pea klient vahetama rakenduste vahel ega kaotama aega käsitööprotsessides - kõik on ühendatud ja automatiseeritud.

MIDA EI TEE KONKURENDID PIISAVALT?

Paljud konkurendid ei paku lokaalset tuge ega tunne Baltikumi ettevõtluskeskkonna eripärasid. Samuti jäävad nad sageli aeglaseks arenduses ja kliendisuhtluses. **ONEJOB** täiustub pidevalt vastavalt kliendi tagasisidele ja hoiab kliendi rahulolu töö keskmes.

MIKS PEAKS KLIENT ONEJOBI VALIMA?

ONEJOB ei ole staatiline lahendus, vaid elav süsteem, mis kohandub iga ettevõtte kasvuga. Uued funktsioonid, parem kasutajakogemus ja kohalik arendus tagavad, et **ONEJOB** toetab kliendi äritegevust nii täna kui ka tulevikus.

BRÄNDI HÄÄL

Brändi hääl tuleneb ettevõtte väärtustest ja määrab seda, kuidas ettevõte oma sihtrühmaga suhtleb - nii turunduses, sotsiaalmeedias kui ka igapäevases suhtluses.

HÄÄLE VÄÄRTUS	TÄHENDUS	DO:	DON'T:
VÄÄRTUS: Selgus	• **ONEJOB** räägib tehnoloogilisest sisust nii, et seda mõistab ka mitte-tehniline juht. Keel on selge, konkreetne ja praktiline	• Kasutage lihtsat ja igapäevast keelt • Jagage infot loogilises järjekorras • Eelistage lühikesi, täpseid lauseid	• Ärge kasutage liiga tehnilisi termineid või lühendeid ilma selgituseta, mida sihtrühm ei pruugi mõista • Ärge peitke sisulist mõtet liiga keerulisse sõnastusse
VÄÄRTUS: Mugavus	• **ONEJOB** muudab töökorralduse sujuvaks ja lihtsaks. Rõhutame, et tehnoloogia töötab inimese heaks, mitte vastupidi	• Kasutage keelt, mis soosib mugavat kasutajakogemust *(„lihtne kasutada", „kõik vajalik ühes kohas")* • Rääkige platvormi kasulikkusest • Näidake, et **ONEJOB** teeb tööelu lihtsamaks	• Ärge kirjeldage protsesse keeruliselt - kasutajakogemus ja mugavus on eeskohal
VÄÄRTUS: Aeg ja raha	• **ONEJOB** aitab ettevõtetel säästa mõlemat - tööaeg kulub tulemuslikult ja ressursside kasutus on efektiivne	• Tõstke esile saadav kasu: ajasääst, efektiivsus, kulude vähenemine • Kasutage mõõdetavaid näiteid, kus võimalik *(„säästate kuni x tundi nädalas")* • Näidake, kuidas **ONEJOB** aitab keskenduda olulisemale	• Ärge lubage ebarealistlikke tulemusi • Ärge keskenduge hinnale - *väärtus* on olulisem

BRÄNDI ISELOOM

ONEJOB ühendab tehnoloogilise nutikuse ja praktilise lihtsuse, tuues kokku digitaalse efektiivsuse ning päriselu vajadused.

ONEJOB räägib nagu partner, kes mõistab ettevõtte igapäeva ja pakub lahendusi, mis teevad töökorralduse tõesti paremaks.



PRIMAARNE LOGO

Primaarne logo on brändi peamine visuaalne esindaja ja seda tuleks kasutada alati, kui võimalik. See hõlmab nii digitaalseid platvorme (nt veebileht või äpp) kui ka trükimaterjale (nt visiitkaardid, brošüürid, reklaamid ja muud turundusmaterjalid).

Selle geomeetriliselt tasakaalustatud vorm loob professionaalse ja distsiplineeritud visuaalse mulje, samas kui minimalistlik kujundus tagab selge loetavuse ja kasutajasõbralikkuse igas kontekstis.

Kumerate külgedega ruudu kujund sümboliseerib struktuuri, süsteemsust ja kindlust, mis on olulised omadused haldustarkvaras - kõik protsessid on kontrollitud ja korras.

Tüpograafia on paks ja ümar, mis sümboliseerib usaldusväärsust ja kasutajasõbralikkust. Suurtähed annavad tunnetuse kindlusest ja professionaalsusest.



Noole element tähistab liikumist, suunda ja tegevust - see viitab töövoogude suunamisele ja efektiivsele juhtimisele.



SEKUNDAARNE LOGO

Sekundaarne logo on primaarse logo alternatiivne versioon, mida kasutatakse olukordades, kus logo laiuseks on piiratud ruum. See sobib kasutamiseks näiteks formaatides, kus horisontaalne paigutus ei mahu koos logomargiga visuaalselt tasakaalustatult ära.

Logo proportsioone ega kujundust ei tohi muuta - ära muuda joonepaksust, venita, lisa kontuuri ega efekte. Kui logo muutub väikeses mõõdus raskesti loetavaks, tuleks kasutada logomarki (ainult sümbolit).





LOGOMARK

Logomark on primaarse logo lihtsustatud versioon, mis koosneb ainult sümbolist. Seda kasutatakse olukordades, kus primaarne logo ei mahu visuaalselt ära või kus on vaja väiksemat, kompaktselt äratuntavat brändielementi.

Logomark sobib näiteks veebilehe ikoonina *(favicon)*, sotsiaalmeedia profiilipildina, äpi ikoonina, samuti väikestel trükipindadel nagu dokumendi pealdised, pitserid või märgised. Selle eesmärk on tagada, et bränd jääks selgelt äratuntavaks ka siis, kui kasutuspind või mõõt on piiratud.






ONEJOB


ONEJOB


ONEJOB


ONEJOB


ONEJOB


ONEJOB







LOGODE SUURUSED

Logo kasutamisel ükskõik millises formaadis jätke vasakule ja paremale küljele vähemalt ühe logomargi laiuse/kõrguse jagu tühja ruumi. Logole ruumi jätmisel üles ja alla lähtuge antud disainielemendist. Nii väldite muude elementidega kujunduse ülekoormamist tervikuna.





LOGO KASUTUSE REEGLID

Parimate tulemuste saavutamiseks, ärge muutke, venitage või keerage logosid mingil viisil. Igasugune muudatus, väike või suur, muudab teie brändi mõjuvõimsust ja stabiilsust erinevatel platvormidel. Siin on paar levinud viga, mida vältida.

✗ Ärge muutke logo värve



✗ Ärge pöörake või kallutage logo



✗ Ärge muutke logo tähti



✗ Ärge lisage logole efekte



✗ Ärge lisage logole piirjooni



✗ Ärge kärpige logo elemente



VÄRVIPALETT

Määratud värvipalett loob ühtse ilme ja aitab hoida järjepidevust kõigis formaatides- alates veebist ja sotsiaalmeediast kuni trüki- ja esitlusmaterjalideni. Värve võib kasutada omavahel kombineeritult, järgides kontrasti- ja loetavusnõudeid (näiteks piisav kontrastsus teksti ja tausta vahel) ning säilitades brändi tervikliku mulje.



TÜPOGRAAFIA

Brändi põhilised kirjatüübid on Giga Sans ja Inter. Nende fontide kombinatsioon tagab hea loetavuse, kontrasti ning harmoonilise meeleolu, mis tekib piisava tühja ruumi kasutamisel.

LOGO FONT / KUJUNDUSTE PEALKIRJAD

GIGA SANS EXTRA BOLD

SISUTEKSTIDE FONT / TARKVARA PEALKIRJAD

Inter

FONTIDE KASUTAMINE

GIGA SANS EXTRA BOLD

Antud fonti kasutatakse logos ja samuti võib seda kasutada erinevate kujunduste pealkirjades. Tarkvara pealkirjad on **Inter SemiBold suurte tähtedega.**

GIGA SANS EXTRA BOLD

INTER SEMIBOLD

Inter

Antud fonti kasutada sisutekstides erinevate paksustega, vastavalt vajadusele ja tekstis olevale kontekstile. Standard paksus on Inter Regular. Kui sisutekstides on kasutatud tsitaate, võib kasutada *Italic* formaate.

Inter Regular

Inter SemiBold

Inter Bold

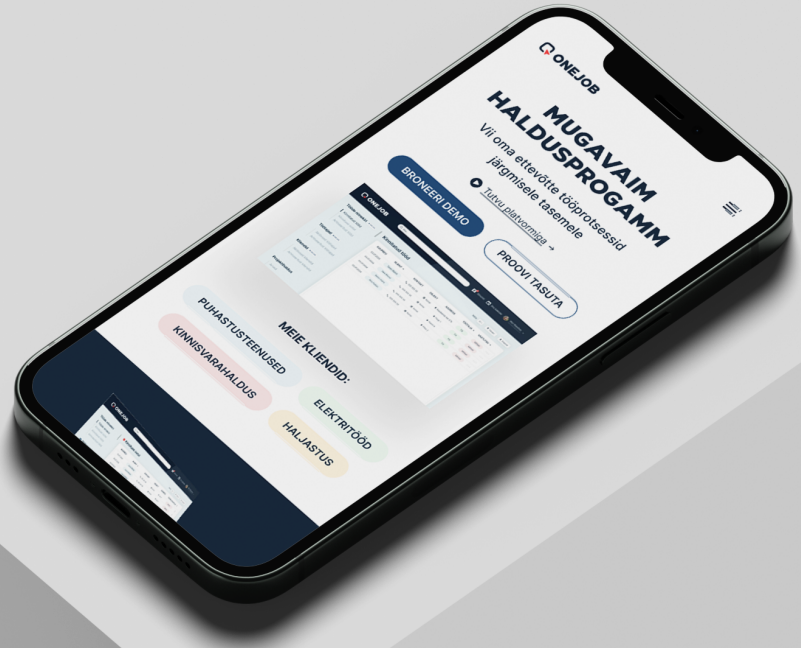
Inter Italic, ***Inter SemiBold Italic,*** ***Inter Bold Italic***


MARJE MERISTO
+372 521 4221
hello@onejob.ee
onejob.ee
ONEJOB


ONEJOB
Nimi ja allkiri,
ONEJOB


ONEJOB
ONEJOB


ONEJOB
Kõik ettevõttele vajalik ÜHES


ONEJOB
MUGAVAIM
HALDUSPROGAMM
Vii oma ettevõtte tööprotsessid
järgmisele tasemele
Tutvu platvormiga →
BRONEERI DEMO
PROOVI TASUTA
MEIE KLIENDID:
PUHASTUSTEENUSED
KINNISVARAHALDUS
ELEKTRITÖÖD
HALJASTUS


ONEJOB
PLATVORM
HINNAD
MEIST
KONTAKT
ET
LOGI SISSE
PROOVI TASUTA
KUIDAS ONEJOB TÖÖTAB?
ONEJOB ühendab teie ettevõtte olulised tööprotsessid ühte sujuvasse süsteemi, kus töökäsud, kliendiinfo, suhtlus ja aruandlus toimivad reaalajas, muutes töövood efektiivseks ja hõlpsasti hallatavaks igal sammul.
KLIENT TEEB TELLIMUSE
Klient valib üne või mitu teenust teenusepakkuja tellimusvormilt ja teeb päringu.
TELLIMUS ILMUB ONEJOB KESKKONDA
Vastavalt töövoole täpsustatakse tellimuse andmeid ja lepitakse kliendiga kokku töö tingimustes.


ONEJOB
Tööde nimekiri
Kinnitatud tööd
Kinnitatud tööd
Kinnitamise ootel
Arhiveeritud tööd
Töötajad
Kliendid
Projektihaldus
Koondkalender
Arhiiv
Koduleht
Mari Maasikas
Kinnitatud tööd
KUUPÄEV
KLIENT
KONTAKT
OBJEKT
AADRESS
TÖÖTAJA
VASTUTAV
Tiit
Mihkel



@ 2025