

## VISION BOARD 2022+

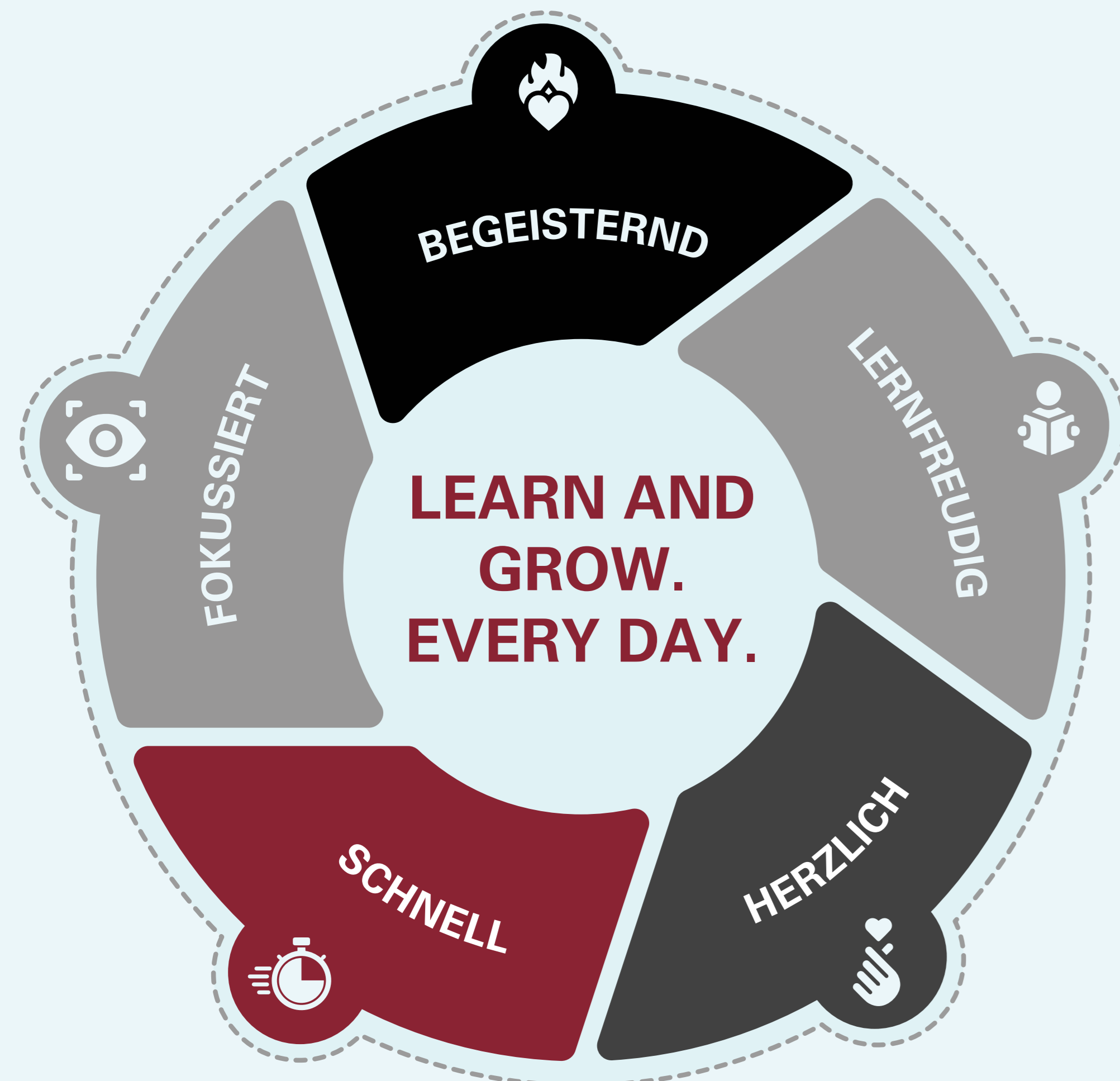
### UNSER PUPPOSE

**LEARN AND GROW. EVERY DAY.**



### UNSERE WERTE

- FOKUSSIERT** Wir geben vollen Einsatz und BA ist unsere Priorität.
- BEGEISTERND** Wir machen unsere Kunden von A-Z glücklich.
- LERNFREUDIG** Wir lernen jeden Tag 30' oder mehr in unseren Fachbereichen.
- HERZLICH** Wir verhalten uns gegenüber allen positiv und respektvoll.
- SCHNELL** Wir setzen sofort und pragmatisch um.



### UNSERE POSITIONIERUNG

Die BA Berater können Strategie und packen auch an.

BA bietet Content/Kommunikation und Performance/Data aus einer Hand.

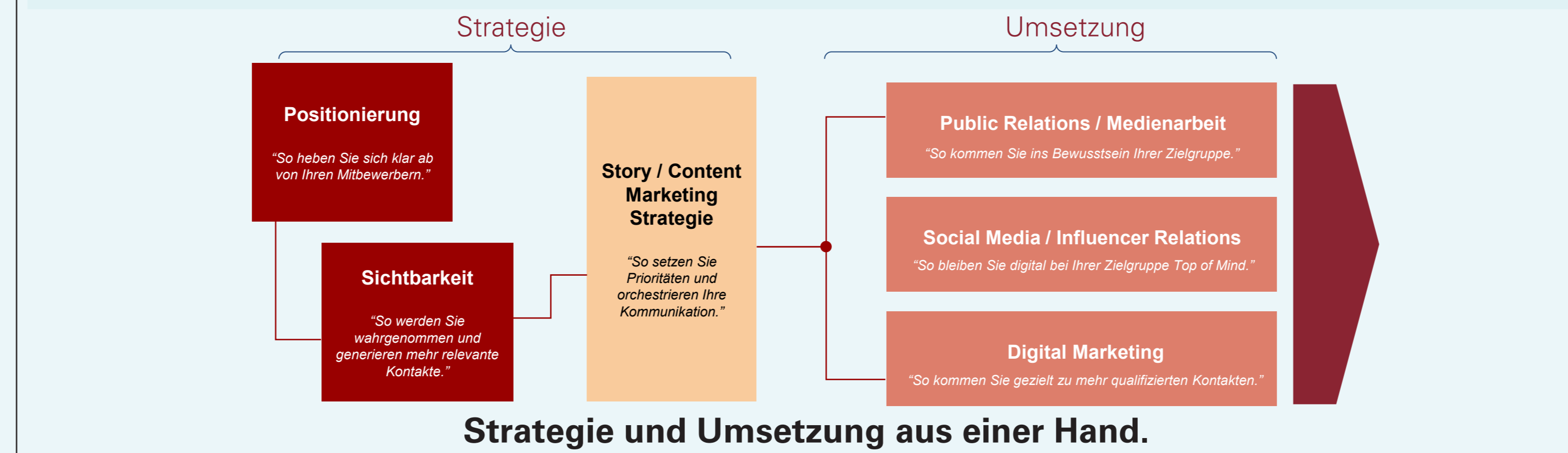
Ein agiles, fähiges und sehr sympathisches Kernteam kombiniert mit den besten Fachexperten.

Lokal & International: Zürich. Sämtliche Schweizer Sprachregionen. Think global, act local.

### UNSER ANGEBOTSFOKUS

- Markenpositionierung
- Purpose und Werte
- Employer Branding
- Content Marketingstrategie
- Reputation, Crisis, Change & Issue Management
- Medienarbeit, Medienkooperationen
- Linkedin Kampagnen
- Facebook, Instagram, TikTok, Influencer Relations
- Digitales Marketing
- SEO, SEA, Analytics, Online Reputation
- Webinare, Podcasts, Videos
- Websites, Landing Pages, Blogs

### WIR POSITIONIEREN SIE PUNKTGENAU UND BRINGEN SIE INS GESPRÄCH



### UNSERE VISION

Wir bauen die am schnellsten lernende, datengetriebene Kommunikationsagentur für Positionierung und Sichtbarkeit der Schweiz.



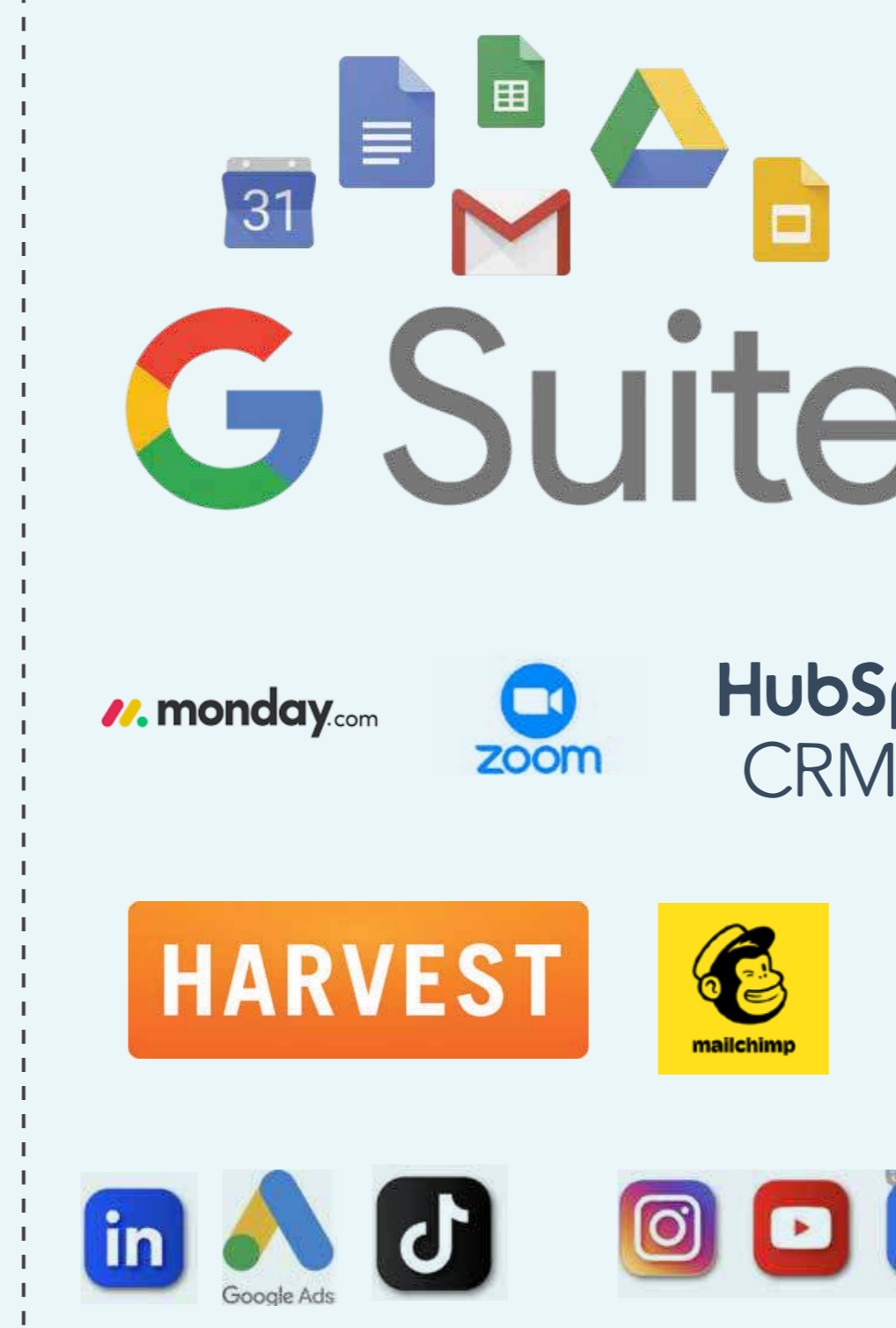
### REAL SKILLS COMMUNICATIONS ENGINE

Unsere Mitarbeiter sind unsere Stärke. Unsere Kultur ist von Proaktivität, kontinuierlichem Weiterkommen und Zufriedenheit geprägt.

Unsere Kunden bekommen von uns massgeschneidert eine top moderne, hocheffiziente und agile «Communications-Engine» zur Seite gestellt. Zugang und Einbettung eines smarten, talentierten und top engagierten Teams mit Erfahrung in allen Aspekten modernster Kommunikation, schnellem Zugang zu Wissen, erprobten Frameworks, schlanken Prozessen, den besten Tools, den besten Partnern und spezialisierten Expertennetzwerken - für eine perfekte Strategie und hocheffiziente Umsetzung.



### TOOLS & SYSTEMS



### UNSERE STRATEGIE & MASSNAHMEN

Wir fokussieren uns in der Akquisition auf vier Bereiche und machen BA zum Blue Print

- Webinare 50+ Teilnehmer pro Webinar, 2+ Webinare p.M.
- SEO/SEA/Analytics wöchentlich diskutieren & optimieren
- LinkedIn 50+ Followers p.M., 50+ Reaktionen p.Post
- Podcast Q2: Pilot, Q3: wöchentliche Folgen

Wir bauen weitere Angebote/Frameworks und kommunizieren diese mit Webinaren

- Content Marketing Strategie inkl. SEO Audit (Q1)
- Purpose (Q1)
- LinkedIn Kampagnen (Q2)
- Markenstrategie dito (Q2)
- SEO/SEA/Analytics (Q3)

Wir machen unsere Kunden glücklich

- Client Happiness Framework auf jedem Mandat umsetzen
- Wöchentliche Media 1:1's in Kernbranchen
- Die besten Text Fachspezialisten in Kernbranchen
- Client Satisfaction Survey: Das Feedback unserer Kunden 2x p.a. und mit einer Umfrage einholen

Wir unterstützen unsere Klienten mit datengetriebener Kommunikation

- BA Dashboard Kommunikationsmassnahmen mit Geschäftszielen verknüpfen (Q2)
- Insights treiben unsere Beratung: jede Massnahme hat eine datenbasierte Grundlage. Approach, interne/externe Prozess, Frameworks, Know-How definiert (Q3)
- Social Media Netzwerk Analyse Netzwerke und Beziehungen unserer

Wir fördern und fordern unsere Mitarbeiter

- Jahres-Perspektiven umsetzen und 4x p.a. durchgehen
- Team Spirit: monatliches Team-Mittag-Essen und Thursdays 17:30 Apéros
- Team Surveys: jedes Quartal
- Ownership Modell für Mitarbeiter einführen (Q3)

Wir lernen enorm schnell

- Tägliches lernen etablieren, mind. 30' p.d.
- Wöchentliche Framework-Session inkl. wiederholtes Durchgehen der bestehenden Prozesse & Tools
- Monatliche "Book" Review Sessions
- Know-how Ablage: wöchentliche Review Sessions für Input (Prozesse), Output (Nutzung)

Wir arbeiten nahtlos zusammen

- Ablagestruktur: jedes File ist in 5s verfügbar (Q1)
- Forecast: Team Auslastung ist absolut transparent (Q1)
- Offerten: Modulare Vorlagen (Q1)
- CRM: alle Daten sind up-to-date und an einem (1) Ort (Q2)
- Frameworks/Prozesse: alles ist klar dokumentiert (Q2)

Wir entwickeln skalierbare Angebote

- Scale Angebote identifizieren, aufbauen und testen: jedes Quartal ein neues Angebot
- RIBI 2.0: Business Modell ausbauen und validieren (Q2), umsetzen (Q3), Launch RIBI #5 (Q4)