

Hvorfor bruge tid og penge på en Forretnings Konsulent?

Verden har ændret sig. Det er ikke længere nok at have en Facebook eller LinkedIn side. World Wide Web er oversvømmet med indhold og der er flere konkurrenter end nogen sinde. På den anden side, hvis man ikke har en online tilstedeværelse, så eksisterer man ikke. Hvis ens kunder ”tjekker en ud” og man overhovedet ikke er online, ikke har et opdateret look og ikke har aktiv tilstedeværelse, så tager nutidens kunder ikke en seriøst. Dette betyder at det er vigtigt, hvis man vil blive set og gro sin forretning, ikke bare at gøre det men at gøre det RIGTIGT! Har du råd til ikke at investere i en samarbejdspartner der kan hjælpe dig med dette?

Viste du at 93% af alle marketingfolk indikerede, at deres indsats på sociale medier har skabt større eksponering for deres virksomheder. Øget trafik var den anden største fordel, hvor 87% rapporterede positive resultater. Alle fordelene er forbedret siden 2018, hvor brug af sociale medier gav øget eksponering fra 87% til 93%. Det gav også øget trafik til hjemmesiden som steg med 9%. Genererede kundeemner steg til 74% fra 64%, forbedret salg steg til 72% fra 53% og erhvervspartnerne voksede til 56% fra 49%. Alle disse tal angiver, hvor vigtigt det er at være aktiv. Disse tal er baseret på ét års aktivitet fra industri rapporten lavet af Social Media Examiner. Denne rapport viser også at salgs resultater kommer ved konsekvent eksponering og kan ses efter 1 år. I dette forløb lægger vi både vægt på en kortsigtet og langsigtet strategi, som du kan følge i mange år, og se din virksomhed gro med højere hastighed.

Dette dokument indeholder:

- Introduktion
- Forløbet i punktform
- Forløb gennemgang
- Visuel opsummering af forløb
- Priser
- FAQ

STRATEGISK VIRKSOMHEDS VÆKST

Indledning af et Strategisk Forretnings forløb med en konsulent er en frugtfuld rejse hvor du både lærer noget om din forretning og om dig selv. En konsulents arbejde er at guide dig gennem et struktureret forløb som er bygget på beviste metoder. Der er ingen der kan styre og ved mere om din forretning end dig selv, og derfor er du en vigtig ressource for dette forløb. Det forventes at du lægger den energi ind, som forløbet kræver for virkelig at få alt ud af det. På den anden side, når du er fuldt investeret i at gro din forretning og få succes, så vil kunderne belønne dig. Strategi er ikke noget der kommer fordi man laver en plan. Strategi er noget som du konsekvent udretter og arbejder på dag efter dag. Vores forløb er ikke bygget til at arbejde hårdt og putte time efter time ind. Vi ved alle, at vi kun har en vis mængde tid i døgnet, og de timer vil vi gerne bruge på at betjene kunderne og være sammen med vores familie. Derfor er dette forløb bygget op på mottoet ”Arbejd Smart, ikke hårdt”. Dette forløb vil bygge på metoderne fra Social Selling og Consultative Selling adapteret til netop din forretning.

Til hvert modul vil du få en ”to do” liste samt andet materiale der vil hjælpe dig med at gøre dit arbejde så nemt som muligt. Modulerne er både informative og ”hands-on”. Efter hvert modul vil der være et opfølgings modul, hvor vi diskuterer problemer, succeser og udfordringer. Opfølgningerne, kan være fra 30 min og op, afhængig af hvad dine behov for support er. Hvis du har brug for ekstra support ud over de planlagte opfølgninger, er det helt ok. Strategi og salg er ikke nemt, og især ikke når man er en mindre virksomhed, så jeg står altid klar til at hjælpe dig med de spørgsmål, som du måtte have. Nogle gange har man bare brug for lidt ekstra støtte, især i begyndelsen.

FORLØBET I PUNKTFORM

Modul 1: Udvikle et sammenhængende brand

Modul 2: Social Media Strategi, LinkedIn – Find prospects & genererer kundeemner

Modul 3: Opbyg en rutine, LinkedIn

Modul 4: Social Media Strategi, Facebook – Find prospects & genererer kundeemner

Modul 5: Opbyg en rutine, Facebook

Modul 6: Opbygning af en struktur til at fange og vedligeholde kundeemner

Modul 7: Hvordan laver man “kolde opkald” og udvikler kundeemner til kvalificerede kundeemner?

Modul 8: Hvordan går man fra kunder til loyale kunder?

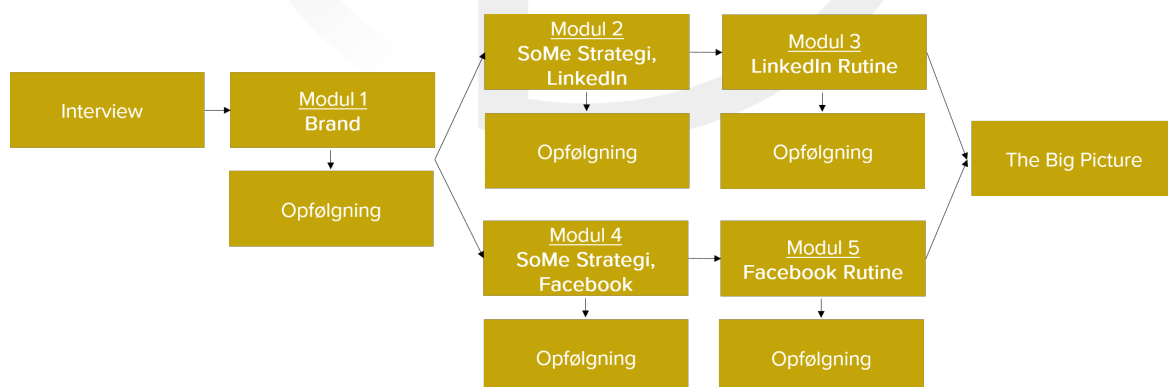
Modul 9: Hvordan man laver en Social Media kampagne

Modul 10: Hvordan man bruger video og LIVE stream til at gro din virksomhed

Modul 11: Hvordan man opbygger et strategisk partner netværk

Modul 12: Beviste salgs teknikker som du kan bruge I din forretning

FORLØB GENNEMGANG



Interview 30 min (gratis)

Vi vil sammen gå gennem nogle tankevækkende spørgsmål, som vil ligge til grund for vores videre samarbejde.

Modul 1: Udvikle et sammenhængende brand (1-2 klip)

På baggrund af den strategiske forretnings analyse og vores interview, skaber vi et unikt moderne og let forståeligt Brand som bliver hjørnестenen i vores strategiske arbejde.

De elementer som vi arbejder med:

- Målgruppe
- Hjemmeside
 - o Call to action
 - o Indsamling af e-mail adresser
- Logo
- Kommunikation
- Brand Identity
- E-mail signatur

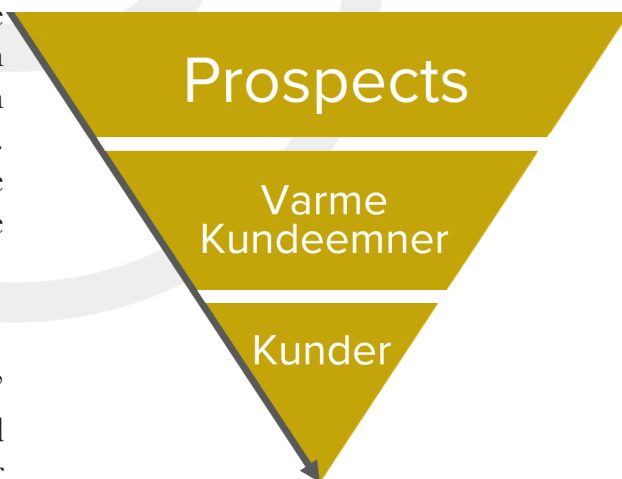
Modul 1: Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere, hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Afhængig af strategien og din forretning, vil vi enten gå til modul 2 eller 3, eller begge.

Modul 2: Social Media Strategi, LinkedIn – Find prospects & genererer kundeemner. (1-2 klip)

I dette modul vil vi kigge på din LinkedIn strategi. Vi vil se hvordan du bedst finder de rigtige prospects, hvordan du kommer i kontakt med dem og hvordan du omdanner dem til varme kundeemner, som vil føre til kunder. Det gælder om at have en ”salgs tragt” fuld med så mange varme kundeemner som muligt. Vi vil lave en step-by-step plan, som du kan implementere. Sociale Medier har været misforstået i lang tid. Det er ikke et sted hvor man sælger, men et sted hvor man mødes. Det er et socialt medie og ikke et salgs medie. Derfor vil vi lave en strategisk plan for hvordan du kan opbygge et socialt netværk, og transformere dette til din ”salgs tragt”. Vi vil både arbejde med din personlige side samt sin firma profil. Husk, folk køber fra personer, ikke fra virksomheder. Vi vil også skabe rammerne for at etablere dig som en ekspert på dit felt, og tage dig fra en ”forretning” til en ”betroet rådgiver”. Dette gøres blandt andet ved at skabe værdi for din kunde, og ikke bare vise dine produkter eller din service frem.

**Modul 2 Opfølgning (1 klip)**

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 3: Opbyg en rutine, LinkedIn (1 klip)

Vi vil skabe en rutine baseret på time management principper, så de Sociale Medier ikke tager fokuset fra dine daglige forretnings opgaver, men så vi er sikre på, at du får tingene gjort og er konsekvent i dine handlinger.

Modul 3 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere, hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 4: Social Media Strategi, Facebook – Find prospects & genererer kundeemner (1-2 klip)

I dette modul vil vi kigge på din Facebook strategi. Vi vil se hvordan du bedst finder de rigtige prospects, hvordan du kommer i kontakt med dem og hvordan du omdanner dem til varme Kundeemner, som vil føre til kunder. Det gælder om at have en ”salgs tragt” fuld med så mange varme kundeemner som muligt. Vi vil lave en step-by-step

plan, som du kan implementere. Sociale Medier har været misforstået i lang tid. Det er ikke et sted hvor man sælger men et sted hvor man mødes. Det er et socialt medie og ikke et salgs medie. Derfor vil vi lave en strategisk plan for hvordan du kan opbygge et socialt netværk op, og transformerer dette til din ”salgs trag”. Vi vil både arbejde med din personlige side samt din firma profil. Husk, folk køber fra personer, ikke fra virksomheder. Vi vil også skabe rammerne for at etablere dig som en ekspert på dit felt, og tage dig fra en ”forretning” til en ”betroet rådgiver”. Dette gøres blandt andet ved at skabe værdi for din kunde, og ikke bare vise dine produkter eller din service frem.

Modul 4 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 5: Opbyg en rutine, Facebook (1 klip)

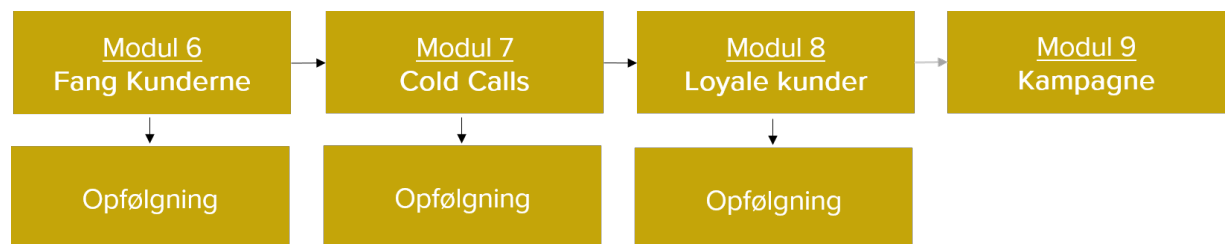
Vi vil skabe en rutine baseret på time management principper, så de Sociale Medier ikke tager fokuset fra dine daglige forretnings opgaver, men så vi er sikre på at du får tingene gjort og er konsekvent i dine handlinger.

Modul 5 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

The Big Picture – Opfølgning (1-2 klip)

Nu er du kommet igennem de første 5 moduler. Dette er fundament for vores strategiske arbejde og forretnings udvikling. Vi vil sammen analysere hvor vi er og om der er nogle steder som stadig halter. Er der en mental blokering som skal overkommes eller er det hele ”on track”? Er der nogle af disse opgaver der kan outsources eller er det noget som du er villig til at gøre selv? Vi sørger for at alt er på plads fra de forrige moduler før vi begiver os videre i rejsen på at tage din forretning til nye højder.



Modul 6: Opbygning af en struktur til at fange og vedligeholde kundeemner. (1-2 klip)

Du har gjort alt online fodarbejde. Nu er det på tide at opbygge systemer, som fanger dit hårde arbejde. Du har taget det første skridt, men det er ikke sikkert at alle er klar til at købe fra dig lige nu. Vi gennemgår, på baggrund af et system, som jeg har specielt udviklet, hvordan du holder styr på dine prospects, Kundeemner, kunder samt gamle kunder. Hvordan bygger vi videre og tager vores online bekendtskaber og flytter dem over i den virkelige verden? Efter dette modul er vi sikre på hvor vores emner er i deres

salgs rejse, så vi kan være der for dem på det rigtige tidspunkt, når de er klar til at købe af os. Vi vil også komme til at arbejde med hvordan henvisninger kan fremme vores forretning, og hvordan vi sikrer os at gamle kunder kommer til at købe fra os igen. Alt dette bliver sat i system, så du ikke behøver at bekymre dig, men kan fokusere på det der er vigtigt – din kerne forretning.

Modul 6 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 7: Hvordan laver man “kolde opkald” og udvikler kundeemner til kvalificerede kundeemner? (1 klip)

Det er ikke nok at sende en e-mail eller en online besked. For at gro vores forretning, bliver vi nødt til at løfte røret og ringe – også til folk som ikke ringede til os først. Det er ikke nok at gemme sig bag skærmen eller passivt vente på at telefonen ringer. Vi skal aktivt gå ud og sælge vores services. Hvorfor? Kundeemner kan godt lide at føle sig specielle og de er travle, så de booker den der ringer. Sørg for at være den der er der, når de har brug for det. Bare rolig, dem som vi ringer til, har allerede været igennem vores ”salgs tragt” og er blevet varmet op via de Sociale Medier. Vi gennemgår kolde salgs teknikker, der hjælper dig med nemt at udvikle kundeemnerne til kvalificerede kundeemner.

Modul 7 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 8: Hvordan går man fra kunder til loyale kunder? (1 klip)

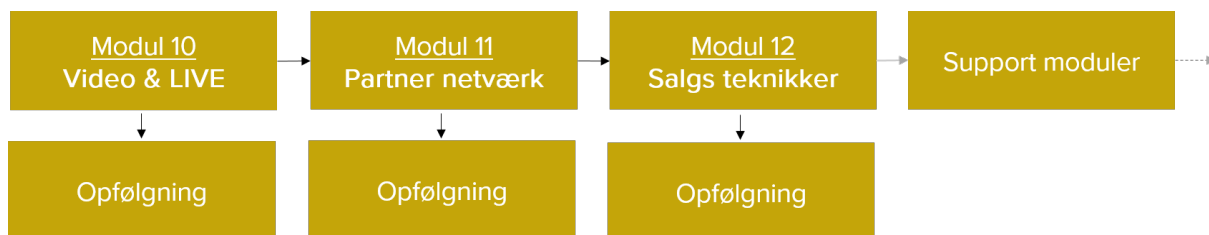
Nu har du fået kontakt til en masse folk og disse folk er blevet til kunder. Super! Men hvordan sørger vi for at holde på dem, når der er så mange konkurrenter der gerne vil have fat i netop vores kunder? Vi gennemgår teknikker, som sikrer at dine kunder bliver ved med at komme tilbage. Vi sørger for at transformere dine kunder til loyale kunder der, kommer igen og igen!

Modul 8 Opfølgning (1 klip)

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 9: Hvordan man laver en Social Medie kampagne (1 klip – Optional)

Er du sikker på at du får så meget ud af dine online reklamer, som du kan? Vi ser på hvordan du kan optimere dine reklamer ved hjælp af copywriting, finde de rigtige overskrifter og de rigtige billeder.



Modul 10: Hvordan man bruger video og LIVE stream til at gro din virksomhed (1 klip)

Hvis du vil tage din forretning det næste skridt og være et trin længere end din konkurrent, så kan video og LIVE stream virkelig booste din tilstedeværelse og skabe et forhold med dine kunder. Vi ser på hvordan vi kan opbygge et intimt forhold til dine kunder og kundeemner ved at bruge disse værktøjer.

Modul 10 Opfølgning

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 11: Hvordan man opbygger et strategisk partner netværk

Ingen mand er en ø – dette gælder også virksomheder. Jeg giver dig en strategi til at udvide din indkomst ved at indgå partnerskaber med andre.

Modul 11 Opfølgning

Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Modul 12: Beviste salgs teknikker som du kan bruge I din forretning.

Tillykke! Du har nu fået bygget en struktureret smurt maskine, som genererer loyale kunder. Du har din online strategi, din hjemmeside er perfekt og du er altid et skridt længere fremme, så du er der for dine kunder lige nøjagtigt når de har brug for dig! Fantastisk! Strukturen og systemet er der! Det er nu på tide at udvikle dine salgs egenskaber, så du kan blive endnu bedre!

Modul 12 Opfølgning

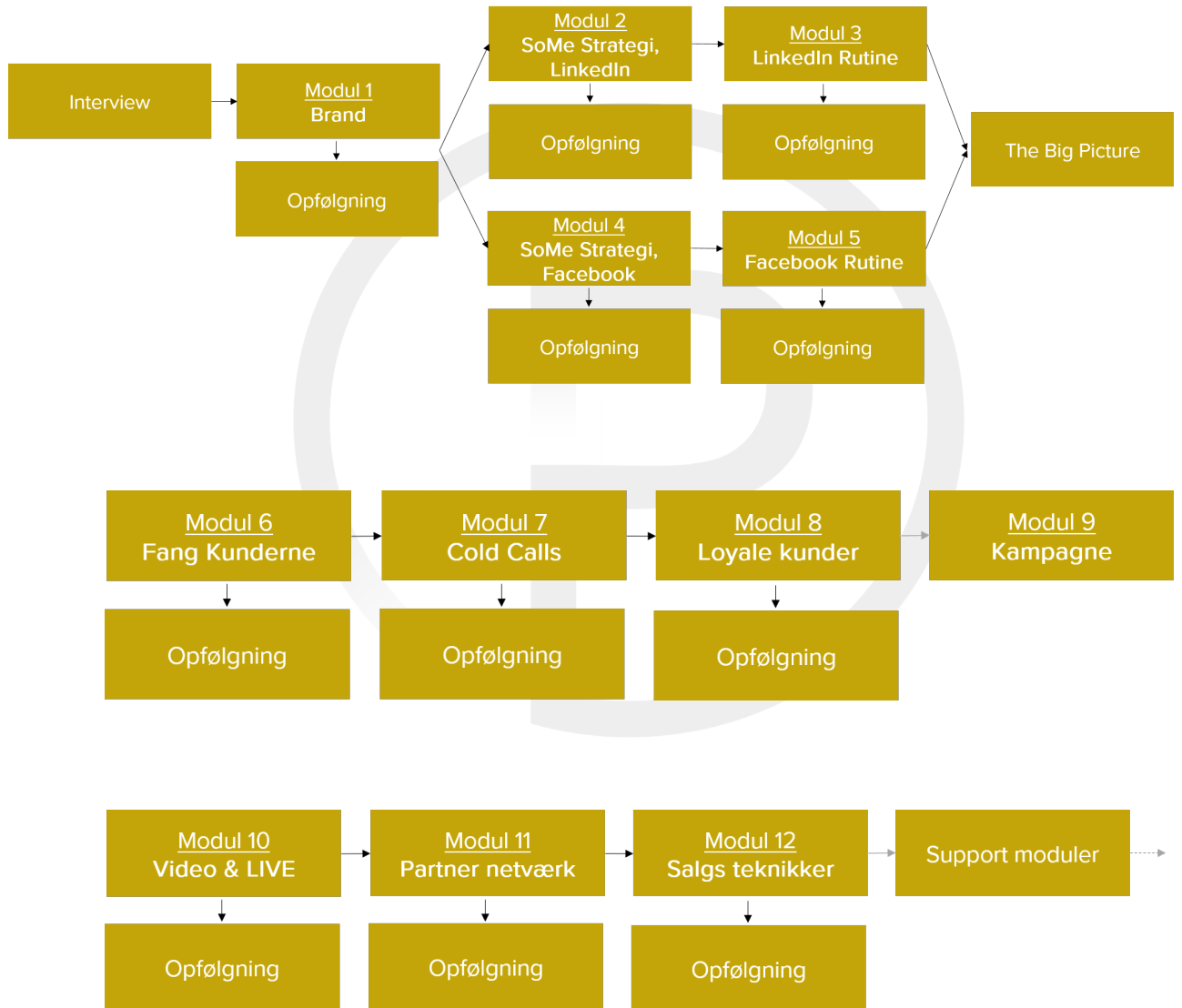
Vi vil sammen gå igennem de ”to-dos” baseret på modulet. Vi vil diskutere hvad der var nemt og måske mindre nemt. Var der nogle problemer eller udfordringer? Gik alt som forventet? Hvis ikke, hvorfor?

Support moduler

Du har været igennem en fantastisk rejse, og både du og din forretning har gennemgået vækst! Men det er ikke nødvendigvis enden. Du har endnu mere potentiale, og vi ved alle hvor vigtigt det er at have en sparringpartner, som kan hjælpe og guide en. Bare rolig, vi er her for dig! Vi foreslår support moduler en til to gange om måneden, hvor vi

gennemgår din succes og dit potentiale. Vi sørger for at du altid er på forkant og aldrig står stille! Jeg er her for at støtte dig og din forretning!

VISUEL OPSUMMERING AF FORLØB



Grund priserne

Strategisk analyse 1000 DKK med betaling inden for 14 dage (ellers 2000 DKK)

Den strategiske analyse indeholder analyse af Online tilstedeværelse og mulige huller samt potentialer, dette er baseret på vores interview samt tilstedeværende materiale. Jeg laver en mulig plan for de næste skridt samt analyserer dit brand som en helhed. En lille rapport med anbefalinger og status quo vil blive udarbejdet.

Første klippekort, 10x af 30 min 3750 DKK

Førstegangsydelse: 4750 DKK

Efterfølgende klippekort, 10x af 30 min 3375 DKK (10% rabat)

Ekstra support

Hvis du finder det hele lidt uoverskueligt, så bare rolig. Jeg kan gøre dit daglige liv nemmere ved at overtage nogle af dine marketing opgaver, så du kan fokusere på at tage vare på dine kunder.

Her er en liste over de ekstra service som jeg kan hjælpe dig med:

Hjemmeside design

Hjemmeside design 5000 DKK

Social Media Management

Standard: 1125 DKK/mdr.

Indeholder upload af billeder og videoer til Sociale Medier samt begrænset tekster til disse.

Udvidet: 3750 DKK/mdr.

Indeholder upload af billeder og videoer til Sociale Medier, produktion af 2-3 artikler samt deling af 3-4 relevante artikler/indhold.

Video Interview (45 min): 2250 DKK/gang

Video interviews er en fantastisk måde at vise hvem du er og skabe et intimt forhold med dine kundeemner gennem Sociale Medier. Hvis du ikke har tid til at gøre dette selv, kan jeg hjælpe dig med dette. Vi filmer en time video hvor jeg interviewer dig med spørgsmål som jeg her forberedt netop til din forretning. Ud af dette kan der blive mellem 5 og 7 videoer som jeg redigerer og gør klar til de sociale medier.

Social Media Content Fra 3500 DKK/gang

Se vores service her www.propagandakontoret.dk/social-media-management. Ved køb af Strategisk Virksomheds Vækst forløb fås 10% rabat.

FAQ

Skal jeg tage hele forløbet?

Nej, du bestemmer selv hvornår du vil stoppe. Når de 10 klip er brugt op, behøver du ikke at fornye, hvis du ikke synes at det er et fit for dig og din virksomhed.

Hvordan fungerer klippekortet?

Klippekortet er det eneste du betaler for (ud over den strategiske opstarts analyse som er en engangspris). Et klippekort indeholder 10 klip af 30 minutter. Et modul vil typisk bruge et eller to klip, alt afhængig af din virksomheds kompleksitet og behov. Du bruger både klippekortet til modulerne og til opfølgningerne. Når klippekortet er brugt op, køber du bare et ekstra.

Hvad når jeg har brugt mit første klippekort?

Når du har brugt alle 10 klip op, så kan du bare få et ekstra klippekort og konsultationen kan fortsætte.

Kan jeg vælge mellem de forskellige moduler som jeg vil?

Modulerne er opbygget på sådan en måde at de følger en bestemt struktur. Det er ikke hensigtsmæssigt at springe en af modulerne over eller vælge dem du synes lyder spændende, da det er en proces, og du vil derfor miste værdifuld information ved ikke at følge den planlagte proces.

Hvad hvis der er et modul som jeg ikke synes jeg behøver?

Da alle modulerne følger en nødvendig proces, så er det ikke muligt at springe et modul over. Når det er sagt, så tager vi en snak til at starte med, og hvis du vil fokusere på LinkedIn, så springer vi selvfølgelig Facebook delen over.

Kan jeg selv foreslå et emne til et modul?

Vi tager meget gerne mod ønsker til moduler og til emner du gerne vil lære om. Det er vigtigt for os at forberede os og lave forløbs materialer af høj kvalitet, så hvis man ønsker et nyt emne, så koster dette 760 DKK i engangsbeløb.

Hvor lang tid tager forløbet?

Dette kommer an på dig og hvor meget tid du har til at lægge i det. Da vi planlægger alt efter dine behov kan dette være forskelligt fra virksomhed til virksomhed. Det er anbefalet at man tager et modul den ene uge og en opfølgning ugen efter. Dette betyder at de første 5 moduler vil tage omkring 10 uger.

Kan i hjælpe mig med at lave et logo?

Helt sikkert! Vi hjælper dig med at finde dine Brand Identity farver. Derefter tager vores partner over fra Aiko Graphics (<http://aikographic.dk/>), som er specialiseret i at lave flotte, moderne og tidsløse logoer. Hvis du vil høre nærmere, så send en mail på salg@propagandakontoret.dk

Kan i hjælpe mig med at finde en farvepalette som passer til mit brand?

Ja! Det er vigtigt for os at du har en visuel Brand identitet som passer dig og din virksomhed, så hvis du har brug for at forny din farvepalette, så står vi klar til at

hjælpe.

Hvad hvis jeg ikke har tid til at være så aktiv på de Sociale Medier?

Det er ikke noget problem. Du kan planlægge forløbet så det passer din tidsplan. Hvis du har brug for ekstra support hjælper vi også gerne med social media management. Hvis du vil høre nærmere, så send en mail på alg@propagandakontoret.dk

Hvor længe skal jeg følge strategien før at det virker?

Det kommer helt an på hvor meget energi og hvor konsekvent du har været med at følge strategien. Du burde se en mærkbar forbedring omkring modul 7. Det er vigtigt at forstå, at der ikke er noget tryllestav til at få kunder og gro sin virksomhed. Det hele bygger på en konsekvent strategi som bliver fulgt. Vi estimerer at det vil tage omkring 3-4 måneder før at man kan mærke virkningen. Men bare rolig, når vi har fundet kursen, så er det bare at følge den, og din virksomhed vil blive med at vokse.

Hvordan virker support modulerne?

Support modulerne er til for opfølgning efter det officielle forløb er over. Selvom du har alle værktøjerne i din værktøjskasse, så kan man stadig have brug for lidt hjælp til at bruge dem. Vi er her til at supporte dig, når du har spørgsmål så vi er sikre på at du er på rette kurs og udnytter dit potentiale. Strategi og virksomheds udvikling er ikke en "one time deal" og kræver konstant arbejde.

Kan i hjælpe mig med at designe visit kort?

Vi hjælper dig gerne med at designe visitkort. Hvis du vil høre nærmere, så send en mail på alg@propagandakontoret.dk

Kan jeg beholde jer som sparringspartnere efter at forløbet er overstået?

Selvfølgelig! Vores mål er at se dig succesfuld! Du kan bruge klippekortet til at snakke med os hver gang du har en udfordring eller spørgsmål som vi skal hjælpe dig med.

Kan jeg få penge tilbage hvis jeg har nogle klip som jeg ikke vil bruge?

I øjeblikket refunderer vi ikke de resterende klip med du kan bruge dem når du har brug for Social Media, salg eller marketing support. Vores konsulenter er altid klar til at hjælpe dig.

Får jeg en faktura til at betale?

Ja, vi sender en faktura til dig fra Propagandakontoret. Hvis du har købt noget af vores partnere, så sender de en faktura direkte til dig.

Hvornår kan jeg starte forløbet?

Når vi har taget den første samtale, forbereder vores konsulent et spørgeskema som vil blive besvaret under et interview og en analyse af din virksomheds strategi bliver udført. Denne proces tager omkring 7-10 arbejdsdage. Efter dette, så begynder vi på modulerne. Da alle virksomheder er unikke, lægger vi vægt på at forberede os så godt som muligt så du får den bedste service.

Skal jeg have nogen bestemt baggrund eller forretning for at gennemgå dette forløb?

Nej, så længe du har en virksomhed eller tænker på at oprette en virksomhed, så er dette forløb for dig. Vi indretter det til dig, så hvis du ikke har en baggrundsviden inden for salg og marketing, så sørger vi for at du har det når du kommer ud på den anden side, så du er fuldt udrustet til at gro din virksomhed.

Hvad er førstegangsydelsen?

Førstegangsydelsen består af en analyse omkostning på 1000 DKK, hvis man betaler inden for 14 dage. Derudover kommer der et klippekort på 10 gange til 3750 DKK. Det vil sige at den totale opstartsydelse er 4750 DKK.

Hvordan får jeg min 1000 kr. rabat?

Der er 1000 DKK i rabat hvis du betaler førstegangsydelsen inden 14 dage.

Hvilke sprog tilbydes i dette forløb på?

Dette forløb og dens materialer bliver tilbudt på Dansk og Engelsk.

Er dette forløb for mig hvis jeg gerne vil gro min virksomhed?

Ja, dette forløb er lige præcis lavet til dig som gerne vil gro din virksomhed organisk, uden at betale titusindvis af kroner for annoncer. Vi lægger vægt på organisk vægt ved brug af de Sociale Medier, salgs teknikker og en konsistent strategi der strukturerer din CRM.

Er Sociale Medier for alle?

De fleste virksomheder har gavn af at være tilstede online. Vi hjælper din virksomhed med at identificere de rigtige Sociale Medier der er vigtige for dig. Da de Sociale Medier er fyldt med indhold så er det vigtigt at skille sig ud og have en strategi der virker så man ikke ender op med at bruge alt sin tid online, uden at få noget ud af det.

Hvordan skal 1 klip og 1-2 klip forstås?

Et modul kan enten tage 1 eller 2 klip afhængig af hvor meget der er at diskutere, hvor omfattende din virksomheds behov er og din tidligere baggrundsviden omkring Sociale Medier og marketing. Nogle gange har man brug for 3 minutter og andre gange vil der gå 1 time grundet flere spørgsmål.

Er dette forløb for mig hvis jeg gerne vil have innovation i min virksomhed?

Dette forløb er fundamentet til enhver sund forretning, så vi anbefaler dig med at starte her. Hvis du gerne vil innovere i din virksomhed, så foreslår vi dig at tjekke vores "virksomheds innovations" side ud: <https://www.propagandakontoret.dk/businessdevelopment>. Hvis du vil høre nærmere, så send en mail på [salg@propagandakontoret.dk](mailto: salg@propagandakontoret.dk)

**Hvis dit spørgsmål ikke er besvaret her, så send os en mail til:
Salg@propagandakontoret.dk**