

PLANLEGG & GJENNOMFØR profilering som gir MERVEKST

“BEDRIFTSNAVN XYZ”

Winther er en Kreativ Lean Rådgiver og Konsulent med mange års erfaring fra verdiskapende forbedringsprosjekter, forretningsutvikling, prosessutvikling, kvalitet, digital/sosial media, nettsider, grafikk mm - nasjonalt og internasjonalt.

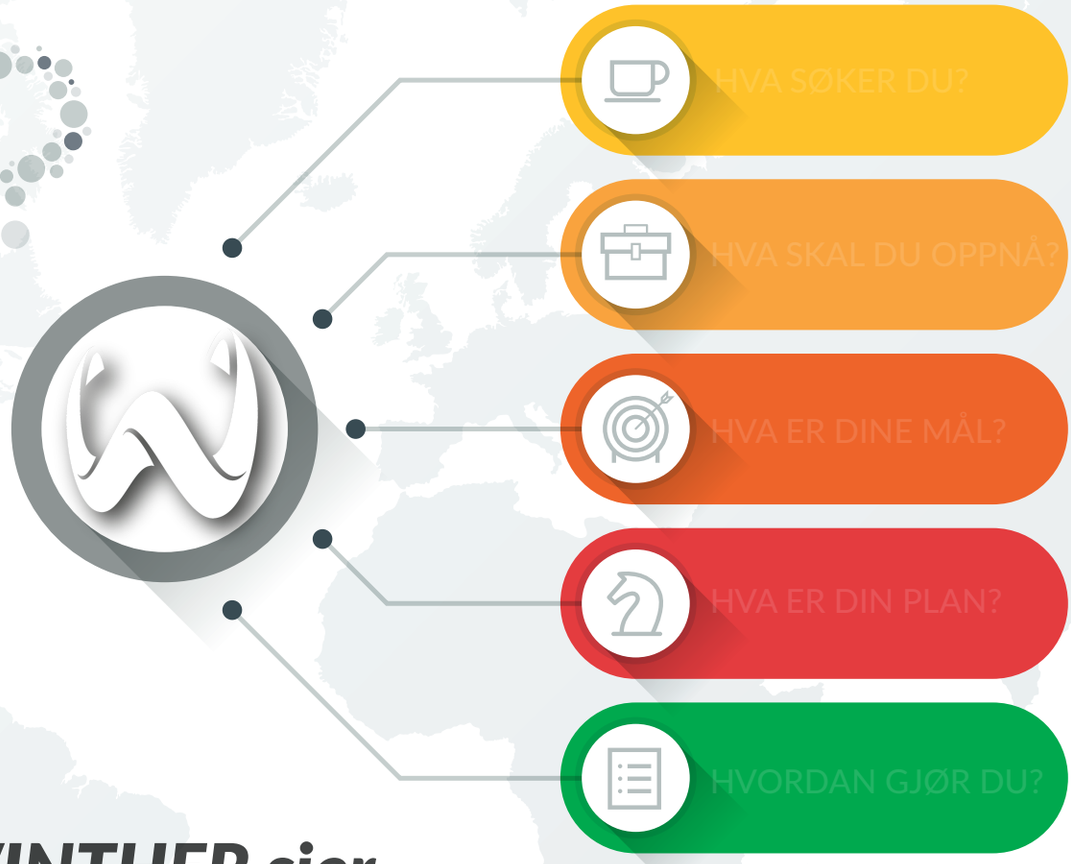
Vi har unike behov. Er det fysiske eller digitale oppgaver som skal gjennomføres, og mål som skal transformeres til gyldne muligheter, så er veien dit visse ganger vanskelig. Winther hjelper deg og din virksomhet å planlegge og gjennomføre oppgaver og prosjekt, og garantert nå vekst-mål.

© 2014-2021 · WINTHER · RÅDGIVER/KONSULENT · HTTPS://WINTHER.CEO · 939 34 929

PROFILERING & VEKST - LØSNING

Primært handler VEKST gjennom PROFILERING at det ligger en STRATEGI i bunn, som er linket til din bedrift med PRODUKTER og TJENESTER, som virksomhet og ansatte er stolte over. ***Det handler om å fremvise kvalitet, gjennom å fremme synlighet naturlig****. Strategien skal forme en profilering og vekst -plan, der nettside og sosiale medier skal være hovedkanaler for å fremme satte vekstmål.*

En profilering og vekst -plan bør strekke seg over en periode på minimum 12 måneder. ***Er du med?***



WINTHER sier



Nettside

Ha i din plan at 'noe skal skje' på din nettside minst en gang per måned. Antall ganger avhenger av satte vekstmål, men bør ikke ligge under hva 'WINTHER sier'.

Facebook

Er det en virksomhet som ikke er på Facebook? Bruk Facebook! Husk, ca 90% av Norges befolkning over 13 år er på Facebook. Bruk med vett og vær relativ alltid til din virksomhet, produkter og tjenester.

Sosial XYZ

Om din virksomhet har f.eks. en Instagram konto, BRUK den. Inaktive sosiale kontoer fremmer ikke din virksomhet, de 'dasher' din virksomhet (negativt).

Strategi + Plan

Når alle punkter i modell er besvart bør en veloljet strategi og plan iverksettes og gjennomføres med en konstant som 'WINTHER sier'.

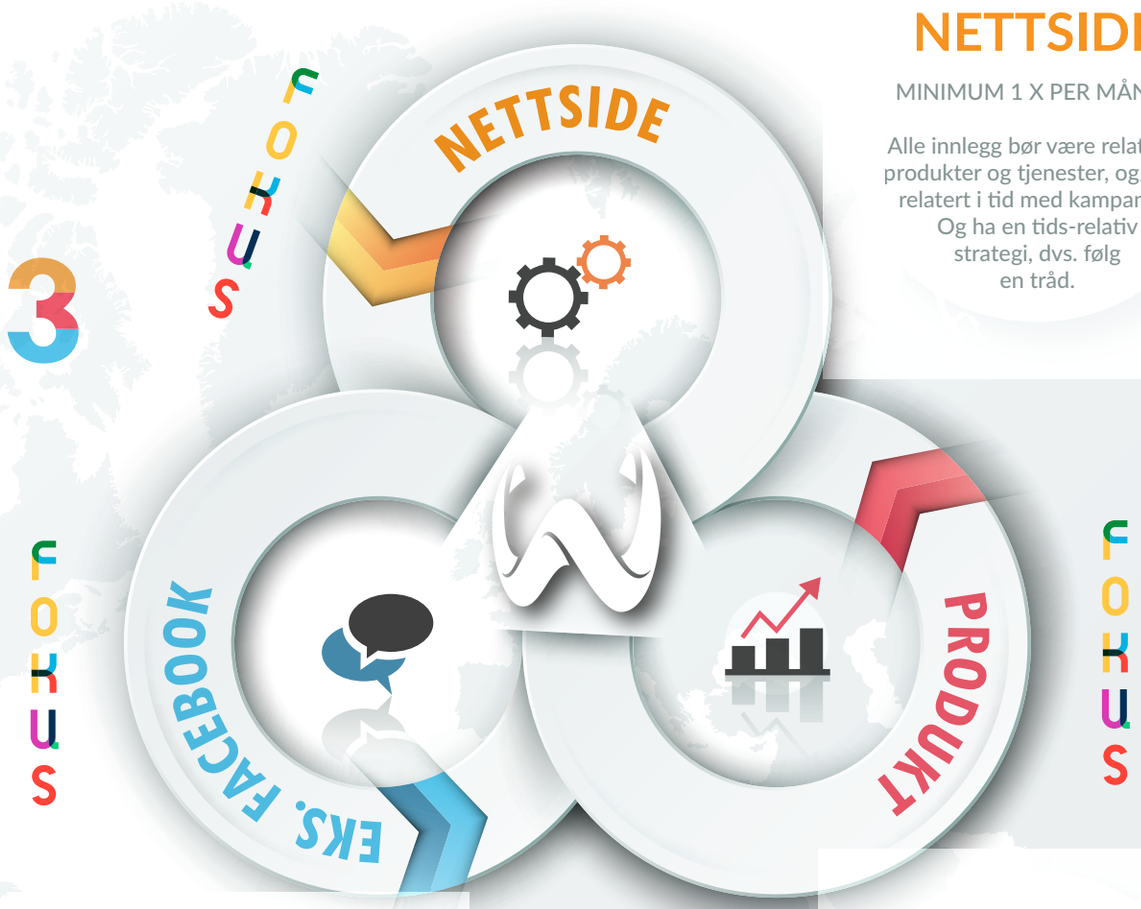
© 2014-2021 · WINTHER · RÅDGIVER/KONSULENT · HTTPS://WINTHER.CEO · 939 34 929

PROFILERING & VEKST - PLAN

NETTSIDE

MINIMUM 1 X PER MÅNED

Alle innlegg bør være relativ til produkter og tjenester, og/eller relatert i tid med kampanjer. Og ha en tids-relativ strategi, dvs. følg en tråd.



FACEBOOK

MINIMUM 1 X PER UKE

Alle innlegg skal være relativ til produkter og tjenester, og/eller relatert i tid med kampanjer. Og ha en tids-relativ strategi, dvs. følg en tråd.

PRODUKT

MINIMUM 1 X PER MÅNED

Nyhetsbrev sendes til kunder og potensielle kunder digitalt for å 'påminne' om 'hva skjer' samt som en 'pekepinne' for hva er og kommer.

Skap en profilering og vekst -plan som løper over 3 måneders intervall, og som er koblet til en 12 måneders virksomhet-strategi.

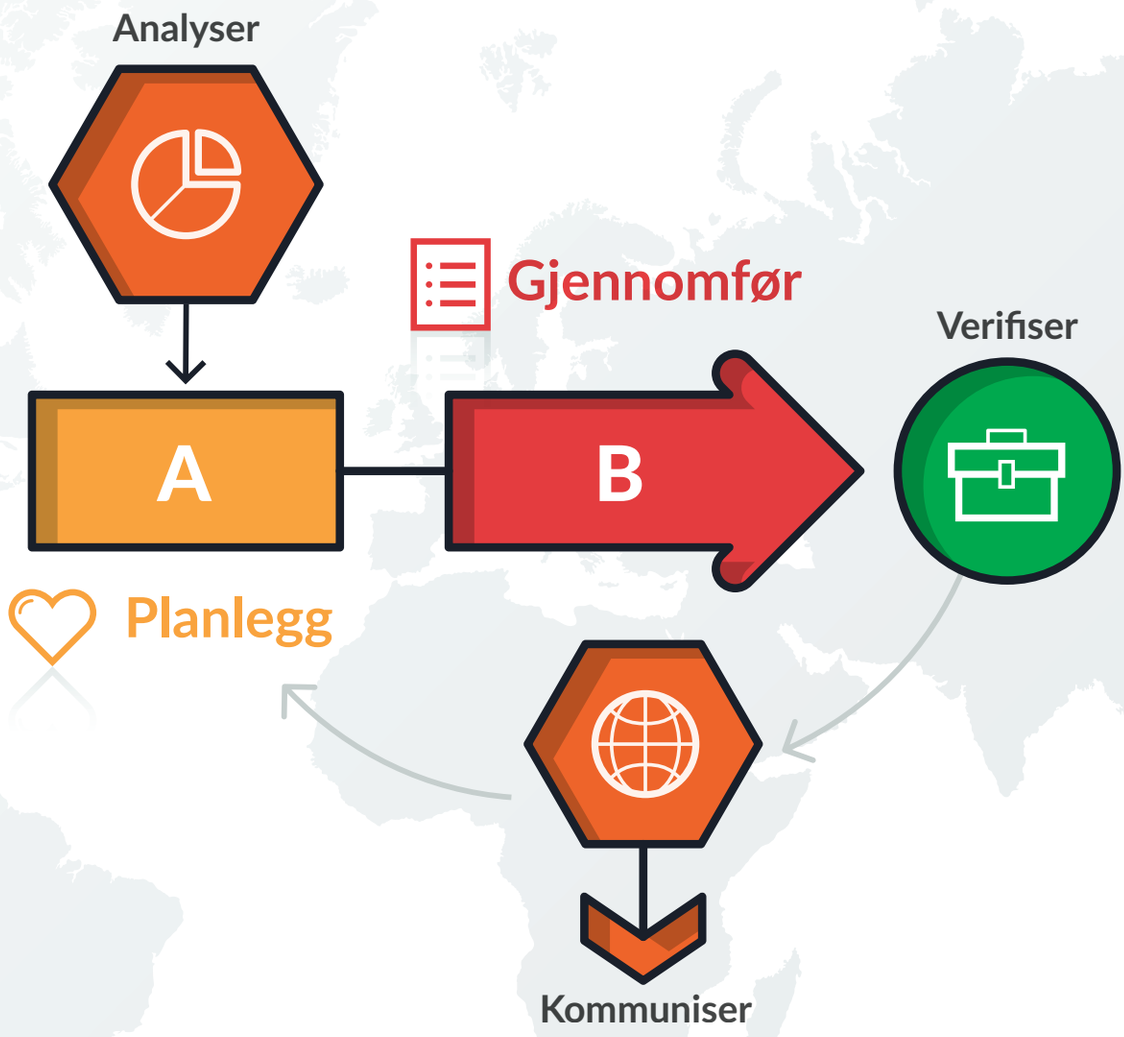
Selger du produkter og/eller tjenester som er sesong spesifikke, vær spesifikk i din plan. Dette garanterer kunnskap og omtale for dine produkter og tjenester for og gjennom dine kunder.

Vær ærlig med dine mål, Vær ærlig med dine kunder - Vær som din PLAN sier!

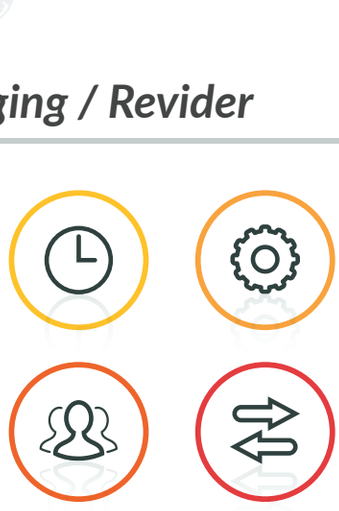
© 2014-2021 · WINTHER · RÅDGIVER/KONSULENT · HTTPS://WINTHER.CEO · 939 34 929

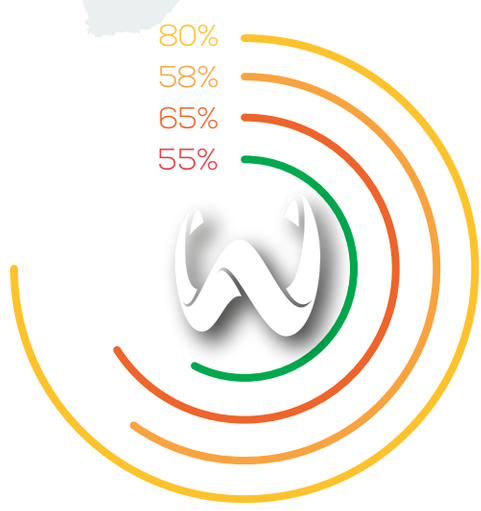
PROFILERING & VEKST - FLYT

Analyser - Planlegg - Gjennomfør - Verifiser - Kommuniser - Oppfølging / Revider - OGSÅ **REPETER**



Oppfølging / Revider

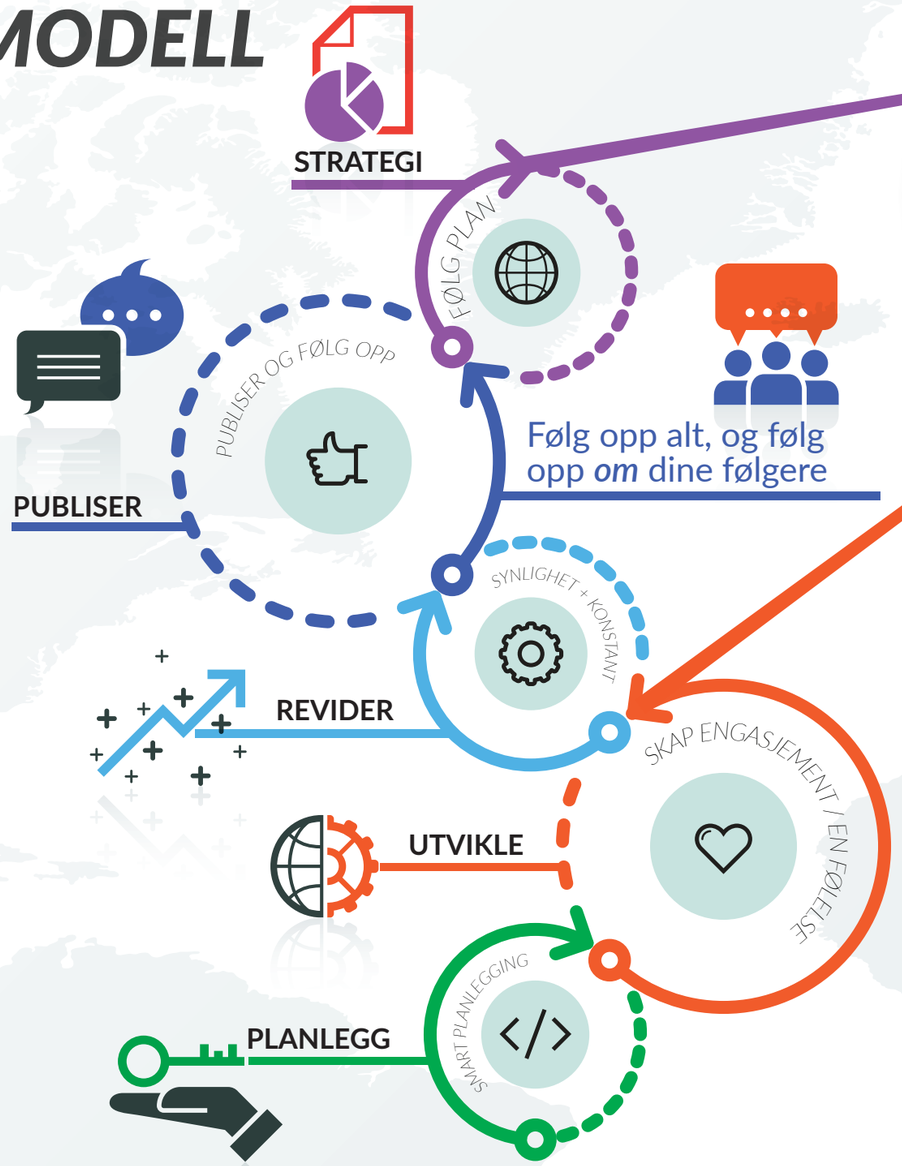


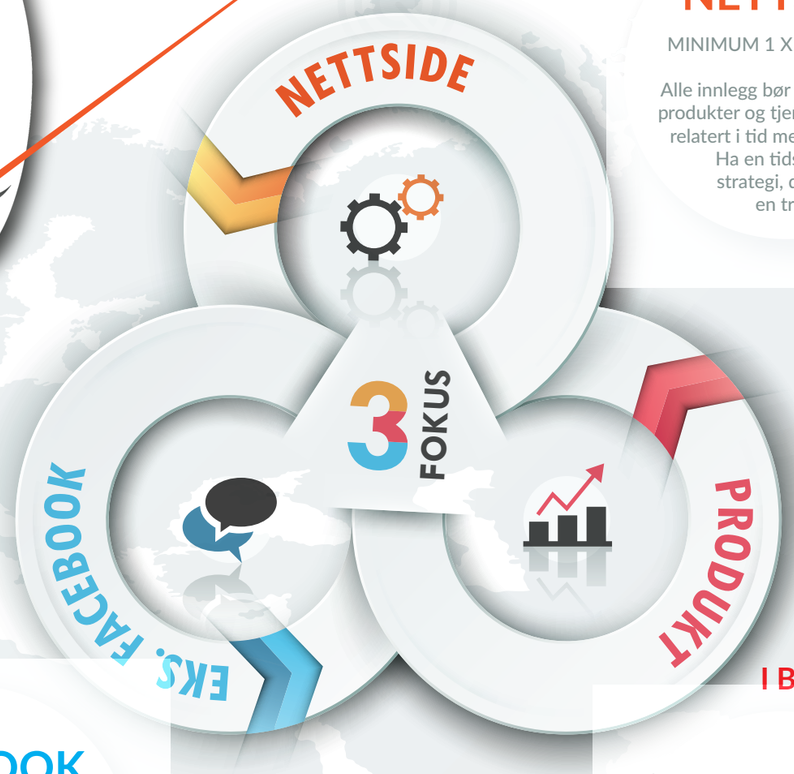


© 2014-2021 · WINTHER · RÅDGIVER/KONSULENT · HTTPS://WINTHER.CEO · 939 34 929

PROFILERING & VEKST - FRA PLAN TIL EFFEKTUERING

MODELL





NETTSIDE

MINIMUM 1 X PER MÅNED

Alle innlegg bør være relativ til produkter og tjenester, og/eller relatert i tid med kampanjer. Ha en tids-relativ strategi, dvs. følg en tråd.

FOKUS:
NYHET
PRODUKTER
PROSJEKTER

FOKUS:
NYHET
UTVIKLING
I BRUK AV KUNDE

FACEBOOK

MINIMUM 2 X PER UKE

Alle innlegg skal være relativ til produkter og tjenester, og/eller relatert i tid med kampanjer. Og ha en tids-relativ strategi, dvs. følge en tråd.

FOKUS:
PRODUKTER
PERSONAL
KUNDER

PRODUKT

MINIMUM 4 X PER MÅNED

Nyhetsbrev sendes til kunder og potensielle kunder digitalt for å 'påminne' om 'hva skjer' samt som en 'pekepinne' for hva er og kommer.

"BEDRIFTSNAVN XYZ" · MODELL PROFILERING som gir MERVEKST (eksempel)

HJELP? RING 939 34 929

M 09:00 Facebook	T 15:00 PREP	O 13:00 Nettside	T 15:00 Produkt	F 13:00 Facebook	H 13:00 N-brev

© 2014-2021 · WINTHER · RÅDGIVER/KONSULENT · HTTPS://WINTHER.CEO · 939 34 929