



## Serviceeftersyn af kommunikationen

*Har I den synlighed og det omdømme, I fortjener?*

De budskaber, virksomheden udsender, er afgørende for hvordan andre opfatter jer. Og mens god kommunikation skaber fremgang, skaber mangelfuld kommunikation dårlige regnskaber.

Det gælder om at få mest muligt ud af jeres kommunikationsindsats, og den optimale løsning er derfor at benytte sig af professionel hjælp til at besvare de vitale spørgsmål:

- ✓ Svarer de budskaber, I sender ud, til virksomhedens mål og visioner?
- ✓ Giver jeres aktuelle kommunikations-investering valuta for pengene?
- ✓ Kan den indsats I gør i dag rent faktisk betale sig?
- ✓ Har I god kontakt med de målgrupper, der er relevante for jer?
- ✓ Bruger I de kommunikationskanaler, der passer til målgrupperne?
- ✓ Matcher jeres kommunikation modtagernes behov?
- ✓ Er sproget korrekt og rettet til målgruppen?
- ✓ Har I muligheder vedr. kommunikation, I slet ikke udnytter?

Serviceeftersynet foregår ved et møde hos jer, forberedt via telefon og email.

### **Udbytte:**

Et kvalificeret beslutningsgrundlag, der sikrer, at I får valuta for pengene, når I investerer i professionel kommunikation.

- ❖ Jeg analyserer jeres eksisterende kommunikation i form af fx hjemmeside, nyhedsbreve, mediekontakt og trykte produkter, og stiller en "diagnose".
- ❖ Jeg kommer med konkrete forslag til hvordan I kan forbedre jeres indsats på en måde, der passer til jeres aktiviteter og økonomi.
- ❖ Hvis I ønsker det, omsætter jeg efter serviceeftersynet forslagene til konkrete indsatser i samarbejde med jer. Indsatsen kan naturligvis tilpasses virksomhedens størrelse og karakter. Pris og tidshorisont aftaler vi inden vi går i gang.



Min værktøjskasse er bygget på grundlag af mange års erfaring med journalistik og kommunikation i medierne og hos private og offentlige organisationer. Desuden har jeg erfaring i EU-regi. Se referencer på min hjemmeside.

*God kommunikation er en investering – dårlig kommunikation er en udgift*