

Vekstplan Q1 2023

Glassfagkjeden

Q1 2023 - Tilgjengelig poeng: 171 (9 000 til annonsebudsjett)



	Hvorfor	Output	Mål	Investering
TAYA-workshop	Innføring i TAYA.	X antall blogginnlegg, forståelse for hva vi gjør	Skape mer synlig og høyere troverdighet gjennom riktig content	85 poeng
Content	Bloggartikler og republisering x 3	Bloggartikler og republisering x 3	Forsterke synlighet og oppdatere eksisterende content.	30 poeng
Performance	Ukentlig optimalisering og vedlikehold av annonser	Annonser og optimalisering	Konvertere nye leads	24 poeng
Admin	Rapportere på aktiviteter, data og planlegge fremover.	Statusmøter, rapporter og kvartalsmøter	Fremgang og måloppnåelse på aktiviteter.	33 poeng



TAYA – 85 poeng

- TAYA online: Introduksjon **35p**
 - Mål: Introdusere transparenthet, big five, tillit. Generell kommunikasjon.
- 80% Spørsmål: **40p**
 - Går gjennom de viktigste spørsmålene de kan stille.
 - Får hjemmelekse eller gjør det sammen. «Alle skal skrive 10 forskjellige spørsmål hver» som er FAQ.
 - Vanguarder med at de fleste spørsmålene er like.
- Kategorisering: **10p**
 - Hva skal være artikkel, hva er video, hva er FAQ. osv. Prioriterer. Hva skaper mest friksjon



Content – 30 poeng

- Blogginnlegg nivå 1 × 3: **Poeng 18**
 - Innhold basert på gode søkeord for å skape bedre synlighet
- Republisering x3: **Poeng 9**
 - Omskriving og republisering av eksisterende innhold.
- Republiseringsplan & Innholdswerkshop: **Poeng 3**
 - Fasette tittel på nytt innhold og hvilke artikler som republisering.



Performance – 24 poeng

- Ukentlig optimalisering og vedlikehold: **Poeng 24**



Admin – 33 poeng

- Månedstatusmøte: **Poeng 6**
- Prosjektledelse: **Poeng 9**
- Kvartalsmøte Q1: **Poeng 15**
- Årsrapport: **Poeng 3**

Slik jobber vi
sammen



Team og roller

Ditt team består av en unikt sammensatt gjeng med en dyktig CSM i spissen og flere rådgivere og spesialister/"nerder" bak tastaturet.

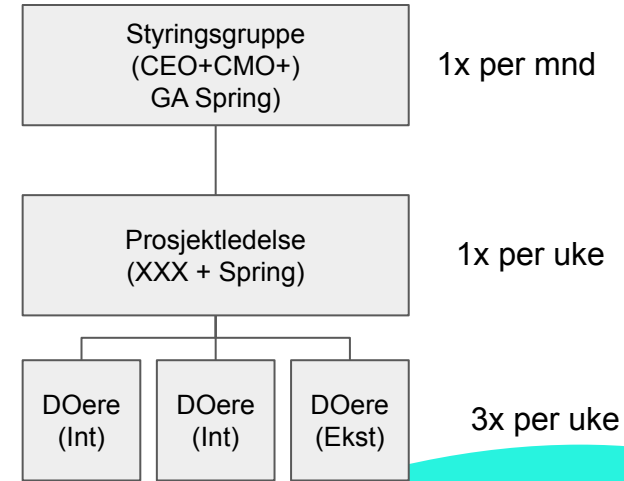
Success Manager (CSM) sin rolle er å koordinere arbeidet som planlegges og sikre operativ gjennomføring, både med dere og med de ulike spesialistene. Vedkommende vil være deres nærmeste kontaktpunkt og leder ukesmøtene og oversetter planer til handling fra disse. CSM skal også sikre at strategiske mål nås, og ikke minst være en proaktiv sparringspartner gjennom hele samarbeidet

Spesialistene som jobber med dere, vil kunne variere ut ifra behov underveis i samarbeidet. Spesialistene har dybdeforståelse i flere fagfelt, men har spisskompetanse i ett fag hver for seg. Spesialistene fungerer derfor som en faglig rådgiver og sparringspartner for forretningsrådgiveren, og de vil kunne trekkes inn på f.eks. workshoper ved behov.



Slik jobber vi sammen

- Ukentlig prosjektmøter med CMO og CEO (På dette møte prater vi om hva som er gjort, hva som skal gjøres, og hvem som gjør hva). Det skrives også en ukentlig statusrapport.
- Sammen møtes vi en gang i måneden for et 2-timers strategimøte med styringsgruppen
- Spring har hovedansvar for operativ utførelse og justering av aktiviteter for å nå satte mål
- Spring kordinerer med eventuelle underleverandører
- Kunde stiller fagspesialister til rådighet i henhold til innholdsplan, dette avtales i god tid





ClickUp – “one app to replace them all”

For å sikre at ALLE parter til enhver tid vet hva som skjer, hvem som gjør hva, og når oppgaver er ferdige, benytter vi prosjektstyringsverktøyet som stadig flere selskaper over hele verden sverger til – **ClickUp**.

Verktøyet er brukervennlig og intuitivt, og i tiden fremover vil dere bli godt kjent med hvordan det fungerer.





Poengsystem

Et poeng er en fast verdienhet. Prismodellen er laget for å eliminere usikkerhetsmomentet knyttet til timeantall eller andre subjektive målekriterier. Vi har utviklet et repeterbart system som gir fullstendig åpenhet om planlegging og ressursutnyttelse. Ingen taksameter går, og det er ingen fakturerbare timer som inngår i avgiftsstrukturen.

- Hver aktivitet er tildelt en poengverdi basert på verdiskapningen aktiviteten gir, ikke på antall timer det tar å utføre aktiviteten.
- Poengene fordeles basert på våre anbefalinger, data/resultater og deres ønsker.
- Poengverdien forblir konsekvent uavhengig av hvor mye tid vi faktisk bruker på en aktivitet.
- Ett poeng koster normalt 1100,-



Our People

We combine the brightest strategic minds in the business with the most effective doer's. We talk, but we sure as hell walk the talk.



spring