

Die Nutzen einer ASW-Mitgliedschaft für Kommunikationsagenturen

Kommunikationsstrategen gesucht

Inhabergeführte Werbeagenturen können sich, aufgrund ihrer schlanken Strukturen, schneller auf Marktveränderungen einstellen. Flexibilität eröffnet diesen Unternehmen einerseits neue Chancen, andererseits laufen sie jedoch Gefahr, auf zu vielen Hochzeiten zu tanzen und letztlich keine klare Positionierung am Markt zu finden. «Bauchladen»-Agenturen, die ihr Profil stets nach kurzlebigen Strömungen richten und von allem ein bisschen können, sind jedoch kaum das, was der professionelle Werbeauftraggeber sucht. Vielmehr sind Kommunikationsstrategen mit Generalunternehmerprofil gefragt, die ganzheitlich beraten und sich gleichzeitig auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Mitgliederkontakt gross geschrieben

Wo aber holt sich die inhabergeführte Agentur die Impulse, von Zeit zu Zeit ihren Standort zu überprüfen, sich dauernd am Markt neu zu orientieren und sich in den richtigen Bereichen innovativ zu verhalten, zumal das Tagesgeschäft von Agenturinhabern meist überdurchschnittliches Engagement verlangt? Genau hier liegt ein wesentlicher Nutzen der ASW für die Agentur. Bei der Förderung der Kontakte unter den Mitgliedern.

Macher mit Stärken und Erfahrungen

In der Allianz Schweizer Werbeagenturen vereinen sich Macher mit Stärken und Erfahrungen in unterschiedlichsten Bereichen. Durch die Vernetzung und den Austausch dieses Knowhows innerhalb der ASW eröffnet sich ein Potenzial, das ASW-Mitgliedern echte Chancen bietet, sich in veränderten Märkten orientieren zu können. Die Formen des Knowhow-Transfers reichen von gegenseitiger Unterstützung in spezifischen Fragen, über Workshops zu aktuellen Themen, bis hin zu projektbezogenen Pools mit Spezialisten aus verschiedenen ASW-Agenturen. Dabei regelt ein spezielles Allianz Agreement der ASW die projektweise Zusammenarbeit unter den Aktivmitgliedern.

Zusätzliche Nutzen in der Übersicht

Zusätzliche Nutzen ziehen ASW-Agenturen aus dem Produkte- und Dienstleistungsangebot, das ihnen die Allianz zur Verfügung stellt. Zurzeit sind Instrumente zu folgenden Themen installiert oder in Vorbereitung:

- Erfahrungsaustausch untereinander an Workshops und Fachveranstaltungen
- Interne und externe Weiterbildungsangebote auf Stufe Management und Fachpersonal zu aktuellen Themen wie: Kundenpflege, Agenturrentabilität, Agenturmarketing, Qualitätsmanagement, neue Medien, Social Media, Kreativität, Führung, Präsentationstechniken, Verkauf, Rhetorik, Zeitmanagement (Gratisteilnahme für 2 Personen)
- Beratung in einschlägigen Rechtsfragen und Unterstützung mittels Checklisten und Musterverträgen des „Werbeleistungsvertrags“ inkl. Abgabe des Informations-Ordners
- Agenturtool für effizientes Jobmanagement zu vergünstigten Mitgliedertarifen
- Online-Bilddatenbank – Zusammenarbeit mit RDB Ringier Dokumentation Bild
- Expertisen, Schlichtungsstelle, Schiedsgericht
- Veranstaltungen, Social Events (GV/Jahresausklang), (Gratisteilnahme für 2 Personen)
- Agentureigene Porträtseite auf www.asw.ch mit Link auf eigene Agenturhomepage
- Veröffentlichung von PR-Artikeln auf www.asw.ch (Agentur-News)
- Agenturvorstellung mittels Gratisanzeigen, 1/1 Seite 4farbig in: „persönlich“ (Wert: 6000.–) und „DRUCKMARKT“ (Wert: 3700.–)
- Instrumente für Prozessoptimierung und Jobmanagement
- Kalkulationshilfen
- Vertrauliche, branchen- und ASW-interne Informationen und Arbeitsinstrumente
- Solidarische Interessenvertretung in der Öffentlichkeit in Sachfragen
- Zugang zu Plattformen anderer Branchenverbände
- Interessenwahrnehmung innerhalb der Werbewirtschaft und aktive Mitwirkung bei branchenspezifischen Vernehmlassungen