



Bentwood: kompass agiert in meinem Interesse

Was nützt mir ein IT-Supporter aus Indien, der zu Schundpreisen für mich programmieren will – und den ich dann nie erreichen kann? Ich tausche mich lieber persönlich mit den Leuten aus. kompass ist immer zugänglich. Wir können uns einfach auf einen Kaffee treffen, wenn wir etwas zu besprechen haben. Das liegt mir viel mehr, als nur per E-Mail oder Telefon in Kontakt zu sein. Die kompass-Crew interessiert sich für mich, ist offen, sympathisch und trotzdem sehr professionell. Unsere Grundwerte «matchen» einfach – darum arbeiten wir auch schon so lange zusammen.

Bedürfnisse der Kunden im Zentrum

Bei der Zusammenarbeit mit einer Agentur ist es für mich elementar, gemeinsame Interessen zu verfolgen. Ich merke ziemlich schnell, ob eine Firma wirklich für mich arbeitet – und auch gemeinsame Erfolge schaffen möchte. kompass interessiert sich für das, was mir wichtig ist. Sie können sich gut in mich, mein Unternehmen und meine Zielgruppe hineinversetzen. kompass schaut zum Beispiel mit mir an, ob sich der finanzielle Aufwand für grosse Kampagnen bei Meta oder Google überhaupt für mich lohnt. Ich schätze, dass kompass in meinem Interesse agiert, statt ihr Mandat einfach nach Schema F zu erfüllen. Zudem freuen sie sich mit mir über meinen Erfolg – das ist nicht selbstverständlich.

Analytisch und vorausschauend

Mit kompass habe ich in den letzten Jahren meine Website weiterentwickelt, Tools wie etwa eine Online-Terminbuchung oder -Bewertung eingebaut und dank Werbe-Kampagnen mehr Traffic generiert. Sehr wertvoll finde ich, dass kompass die Performance meiner Website und Kampagnen analysiert. Dadurch wird deutlich, wo wir auf Kurs sind und wo es Veränderungen braucht bezüglich Auftritt, Massnahmen oder Budget. kompass ist dabei offen genug, Anpassungen vorzunehmen. Läuft zum Beispiel eine Kampagne bei Meta besser als erwartet, schlagen sie vor, dort das Budget zu erhöhen, und es dafür an anderer, weniger wirksamer Stelle zurückzuschrauben. kompass macht zudem Vorschläge, wie bestehende Kampagnen noch besser performen können – etwa mit neuen Fotos oder frischen Texten. In meinem Geschäft bin ich für fast alles alleine verantwortlich. Es ist deshalb ein gutes Gefühl, diese Sachen an kompass delegieren zu können. Und zu wissen, dass sie sich speditiv darum kümmern. Ich mag den unkomplizierten, schnellen Support, der mich weder Zeit noch Nerven kostet.

Unterstützung in allen Unternehmensphasen

Bei kompass sind Profis am Werk. Dieses Vertrauen hatte ich von Anfang an – aber zu Beginn unserer Zusammenarbeit einfach noch nicht genügend Geld, um mehr umzusetzen. Denn das Budget, über das ich beim Aufbau meiner Marke verfügte, und jenes, das ich heute habe, unterscheiden sich gewaltig. Durch die Unterstützung von kompass konnte sich mein Geschäft entfalten und wachsen. Es war toll, parallel zur Entwicklung meiner Firma immer mehr mit kompass umsetzen zu können. Empfehlen kann ich kompass deshalb auch für Start-ups oder Unternehmen, die erst im Aufbau sind. kompass hat für alle Stadien eines Geschäfts die richtigen Lösungen. Möchte jemand zum Beispiel nicht gleich das volle Programm haben oder verfügt zum Start noch nicht über ein grosses Budget, ist sich kompass nicht zu schade, den Auftrag zu übernehmen. Diese Bodenständigkeit gefällt mir.

Jan Berger, Gründer und geschäftsführender Inhaber bei Bentwood