

# Träffa intressanta byråer och få en första känsla

Ett så kallat Kemimöte är precis vad det heter – ett möte för att känna efter om ”kemin” stämmer. Mötet bör ge plats för diskussion och frågor så avsätt gärna ca 90 minuter. Under mötet berättar ni som uppdragsgivare mer om vad som är viktigt för er och vad ni önskar få ut av ett byråpartnerskap. Även byrån presenterar sig kort samt får möjlighet att ställa frågor till er och berätta hur de ser sig kunna bidra i ett eventuellt samarbete.

Som beställare, ge en bild av er verksamhet och era utmaningar, så att byrån får en första tydlig bild av vad ni vill åstadkomma med samarbetet.

Berätta exempelvis om:

- Vilka som är er verksamhets viktigaste mål de kommande X åren.
- Vilka konkreta behov och problem ni har som kommunikationen ska lösa. (Exempelvis öka kännedom, skapa attitydförändringar, stärka varumärket, få relevanta priser i medieförhandlingar eller kanske en kombination av olika målsättningar.)
- Vad ni vill att byråns kommunikativa ansvarsområden ska vara och vad ni vill sköta internt.
- Vilka etiska frågor och värderingar som är viktiga för er att upprätthålla/stärka.
- Om ni har några specifika skall-krav och/eller önskemål som kommer viktas högt i upphandlingen (Ex ser att byrån måste ha bra förkunskap om en viss typ av uppdrag, målgrupp eller marknad).

Var tydlig med vad ni önskar att byrån ska presentera vid mötet, förslagsvis:

- En allmän byråpresentation med vilken typ av byrå de är, storlek, spetskompetens med mera.
- Hur de tror, baserat på nuvarande kunskap om ert varumärke och marknad, att de kan tillföra värde i samarbetet.
- Vad de är nyfikna på rörande er verksamhet och era utmaningar. Att ni önskar att de ska vara aktiva och ställa relevanta frågor under mötet.