

# Netzwerken ohne Apéros

## Bleiben Sie im Gespräch mit Kunden

### **Bleiben Sie im Gespräch mit Kunden und Partnern**

Business News ist ein Kundenmagazin, das KMU gemeinsam, aber mit dem individualisierten Umschlag Ihrer eigenen Firma realisieren. Das bringt eine grosse Themenvielfalt und überschaubare Kosten. Unterschiedliche Branchen und Firmengrößen mit den gleichen unternehmerischen Herausforderungen.

Die Business News erscheinen zweimal pro Jahr als Print- und Online-Ausgabe. Sie können zudem alle Inhalte über Ihre eigenen Social Media-Kanäle verbreiten. So fördern Sie das Online-Marketing und Unternehmens-Branding.

Jede Ausgabe der Business News widmet sich einem Schwerpunktthema aus dem Blickwinkel von KMU. In bisherigen Ausgaben zum Beispiel Vertrauen, Digitale Netzwerke, Nachfolge und Mitarbeiterführung.

Die Mit-Herausgeber steuern Artikel aus ihren Branchen und ihrem Geschäftsalltag bei. Damit sind die Business News ein Medium, mit dem Sie sich bei Ihren Kundinnen und Kunden als gleichgesinnten, kompetenten Partner profilieren.

# Ihr eigenes Kundenmagazin

## Individualisiert mit Ihrem Firmenlogo und -absender

Für nur CHF 6900 \* erhalten Sie zwei Ausgaben Ihres Magazins mit je 250 Exemplare zum Versand an Ihre Kundschaft. Sie können in jedem Heft auch eigene Beiträge schreiben. Sie sind ausserdem frei, den Content auf dem Business News-Portal in Ihren Social Media-Kanälen zu teilen.

\* Preis zzgl. MWST.

Mehraufgaben oder andere Zusatzleistungen durch die Redaktion sind nicht im Preis inbegriffen.

### **Genossenschaft Swissconsultants.ch**

c/o Bracher und Partner Recht AG  
Waisenhausplatz 14  
Postfach  
3001 Bern

T 031 326 71 71

info@swissconsultants.ch  
www.swissconsultants.ch

# Business News

## Das individualisierte Kundenmagazin des Digitalzeitalters



# Kompetenz statt Werbung

## Teilen Sie Ihr Wissen, Ihre Inhalte – und die Kosten

1. Sie betreiben – mit Ihrem Absender – Branding durch Wissensvermittlung statt durch Werbung.
2. Sie steuern selber Artikel über Ihre Firma, Leistungen und Erfahrungen bei.
3. Corona-Einschränkungen werden bleiben, darunter leiden auch Kundenkontakte – eine sehr gute Chance für diese neue Form der Kommunikation.
4. Cross Marketing: Sie erreichen auch die Kunden von anderen Unternehmen.
5. Sie teilen die Kosten mit den anderen Herausgebern.
6. Sie verbreiten Inhalte in Print und auf Ihren Social Media-Kanälen.
7. Sie sparen internen Ressourcen, weil Sie Planung, Projektleitung, Gestaltung, Produktion und Versand outsourcen.



# Freud und Leid von KMU

## Gesprächsstoff für Ihren nächsten Kundenkontakt



### Schwerpunktthema 1/21

## Marketing unter Covid-19

Wie betreiben Firmen unter den Bedingungen von Covid effizientes Marketing. Welche alten Methoden erweisen sich als überholt? Worauf sollte man setzen? Wie trägt man dem veränderten Konsumverhalten Rechnung, wie den neuen Kommunikationskanälen? Welche Unterschiede gibt es zwischen verschiedenen Zielgruppen? Was empfehlen Marketingexperten und Fachleute aus der Praxis?



### Schwerpunktthema 2/21

## Zusammenarbeit

Wie können Firmen zusammenarbeiten? In unserer mobilen, kompetitiven und digital vernetzten Arbeitswelt macht es zunehmend Sinn, grosse und komplexe Projekte gemeinsam zu stemmen. In der Baubranche ist das seit langem etabliert. Welche Beispiele und Pilotprojekte gibt es in der Schweizer Wirtschaft dafür? Was ist zu beachten, wenn es um Organisation, Recht, Technologie und Verantwortung geht? Wie profitieren die beteiligten Unternehmen davon?

# Überzeugt seit 20 Jahren

## In Print, Web und Social Media



### Claudia Lüscher, Office Care

«Für OfficeCare sind die Business News seit bald 20 Jahren das einzige Print- und Kommunikationsmittel, das wir regelmässig an unsere Kunden und Interessenten verschicken. Viele positive Rückmeldungen auf unsere – aber auch auf alle anderen spannenden Fachartikel – haben uns immer wieder motiviert, neue Texte zu verfassen.»



### Sarah Schläppi, Bracher & Partner

«Die Business News bieten uns die Gelegenheit, Fachartikel zu publizieren und unseren Kunden sowie Kunden der Netzwerkpartner zugänglich zu machen. Dank der guten Kostenstruktur ist es uns als KMU möglich, ein sowohl inhaltlich wie auch vom Erscheinungsbild her hochkarätiges persönliches Magazin herauszugeben.»



### Lucas Galli, IT & Design Solutions GmbH

«Als KMU erhalten wir die Möglichkeit, nicht nur interdisziplinäre Fachthemen zu bearbeiten, sondern werden zusätzlich von einem grösseren Kreis von interessierten Leserinnen und Lesern wahrgenommen. Dank dem Logoeindruck auf dem Cover kommt auch das Firmenbranding nicht zu kurz. Last but not least: Sharing is caring. Sämtliche Artikel sind auch online verfügbar und entsprechend verlink- und teilbar.»

Schauen Sie sich die jüngsten Ausgaben (2019 und 2020) an:

[bn.swissconsultants.ch/herausgeber-werden](https://bn.swissconsultants.ch/herausgeber-werden)

Genau in diesem Stil wird Ihr eigenes Heft daherkommen. Wenn Sie mehr erfahren oder gleich für zwei Ausgaben einsteigen wollen, rufen Sie uns an oder schreiben uns.