



EKOBRYGGERIET

SWEDISH ECO BREW

Exempel på Sweat Equity upplägg: Åt Ekobryggeriet skapade vi en GoFundMe-kampanj med syftet att samla investerare till deras bolag, vilket resulterade i 200% av efterfrågat kapital.

Sweat Equity



Behöver ditt bolag ett marknadsteam för att skala upp?

Upstarts företag behöver flexibilitet i sin marknadsföringsstrategi. Ett sweat equity-upplägg möjliggör mer dynamiska och anpassade lösningar som bättre passar företagets specifika behov och utvecklingsfas. Ett sweat equity-upplägg innebär att både ni och vi som byrå delar på riskerna. Om marknadsföringskampanjerna inte är framgångsrika, har företaget inte förlorat pengar på samma sätt som om de hade betalat för tjänsterna i förskott.

Varför?

För uppstarts företag är ofta likviditeten begränsad. Genom att erbjuda aktiekapital istället för kontanta betalningar, får ni tillgång till högkvalitativa marknadsföringstjänster utan att behöva göra stora initiala investeringar. Som uppstarts företag får ni tillgång till byråns omfattande expertis och resurser inom marknadsföring, vilket kan vara svårt att uppnå internt, särskilt i tidiga skeden.

Detta upplägg främjar en långsiktig relation mellan företaget och byrån, vilket kan leda till en mer samarbetsvillig och stabil affärsrelation över tid.

Därför!

Okidoki har en omfattande erfarenhet inom marknadsföring och har framgångsrikt hjälpt flera företag att växa. Vår expertis sträcker sig över olika marknadsföringskanaler, inklusive digital marknadsföring, sociala medier, SEO, och traditionell reklam. Med breda resurser under våra vingar blir vi din outsourcade in-housebyrå.



Ta kontakt med oss

013-31 22 17 | info@okidoki.se

Upplägg:

Affärsidé?

Beskriv din affärsidé och ge oss en SWOT-analys (Styrkor, Svagheter, Möjligheter och Hot).

När vi har identifierat potentialen i din affärsidé och tagit hänsyn till dina behov, behöver vi komma överens om villkoren för vårt samarbete. Detta inkluderar andelen aktiekapital som byts mot våra tjänster.

Kontrakt & Due diligence:

När vi är överens om villkoren upprättar vi ett kontrakt. Därefter genomför vi en Due diligence-process för att säkerställa att allt är i ordning innan affären slutförs.

Initiera samarbete!

När alla steg är avklarade och kontraktet är signerat, sätter vi igång med de digitala marknadsaktiviteter vi har identifierat som mest lovande. Nu börjar nästa fas av tillväxtresan!

okidoki