

# ULLMAN PR:S TIO BUDORD

## FÖRSTA BUDET

### **DU SKALL INGA ANDRA GUDAR HAVA JÄMTE ULLMAN PR:S KUNDER**

Det är våra kunder som betalar våra löner och allt annat. Inget är viktigare än att kunderna är mer än nöjda med vårt PR-arbete. Våra kunder ska tycka om oss för att vi är engagerade, har kreativa idéer och för att vi är actioninriktade.

## ANDRA BUDET

### **DU SKALL ICKE MISSBRUKA DINA KUNDERS FÖRTROENDE.**

Vi ljuger inte och uppträder hederligt. Och vi har regelbunden kontakt med dem helst live i t.ex. telefon. Vi informerar regelbundet minst en gång i månaden omvärldsanalys och webbtrafik. Och hela tiden ska du komma med nya idéer till kundens PR-arbete. Ta gärna hjälp av dina arbetskamrater för att få nya idéer.

## TREDJE BUDET

### **HEDRA DINA ARBETSKAMRATER, PÅ DET ATT DET MÅ GÅ DIG VÄL I ARBETET.**

Gör det gärna genom beröm och genom att ha kul på jobbet så att vi får en familjär stämning. Vi ska bara ta uppdrag vi tycker är kul och som engagerar oss. Är du missnöjd med något säg till. På Ullman PR är det raka puckar.

## FJÄRDE BUDET

### **TÄNK PÅ TIDRAPPORTEN SÅ ATT DU HELGAR DEN.**

Varje dag antecknar du dina timmar i tidredovisningssystemet. Och var noga med att nå dina faktureringsmål.

## FEMTE BUDET

### **DU SKALL ICKE GLÖMMA BORT VAD VI KOMMIT ÖVERENS OM MED KUNDEN.**

Efter varje kundmöte skriver du alltid en kontaktrapport

## SJÄTTE BUDET

### **DU SKALL ICKE BEGÅ SLARV MED FAKTURERINGEN.**

Projektansvarig ser till att det faktureras var 14:e dag. Utan pengar blir det svårt att betala löner.

## SJUNDE BUDET

### **DU SKALL ICKE BÄRA FALSKT VITNESBÖRD.**

Om vi agerar på kundens uppdrag och tar kontakt med tredje part säger vi alltid på vems uppdrag vi agerar. I allmänt hållna underhandskontakter eller samtal – exempelvis för orientering i en viss fråga – har vi ingen skyldighet att berätta om våra uppdragsgivare. Vi behöver inte heller på webben eller liknande ange kunder och uppdrag om vi och kunden inte anser att de gagnar kunden eller Ullman PR.

En enskild medarbetare ska inte ge aktiva råd till kund som önskar påverka beslut i folkvald församling där medarbetaren själv ingår. Medarbetaren bör heller inte i sin yrkesutövning missbruka eventuella tillträdesprivilegier och påverkansmöjligheter som han eller hon åtnjuter som folk- eller förtroendevald, såvida inte medarbetaren meddelar berörda om sitt uppdrag.

## ÅTTONDE BUDET

### **DU SKALL ICKE SLARVA MED ARKIVERINGEN PÅ DET ATT DINA ARBETSKAMRATER I SÅ FALL KAN MISSLYCKAS.**

Arkivera alltid bakgrundsmaterial, planer, offerter kontakt-rapporter faktamaterial på det att det går lätt att hitta för dina arbetskamrater. Kundnamn, projektnamn o arbetsnummer är basen i vårt arkiveringssystem.

## NIONDE BUDET

### **DU SKALL HAVA BEGÄRELSE TILL NYA KUNDER.**

På Ullman PR tänker alla på hur vi ska få nya kunder.

## TIONDE BUDET

### **TÄNK PÅ ATT DU SKALL BLI BÄTTRE HELA TIDEN.**

Då blir också byrån bättre. Efter avslutad projekt eller sälj-pitch gör vi en utvärdering enligt UUV-systemet (Ullman Utvärdering). Vad var bra? Vad var mindre bra? Hur kan vi bli bättre? Vill vi nå paradiset måste vi bli bättre hela tiden.