

THE BOOK OF
become

DET HANDLER OM AT
BLIVE TIL NOGET

HEJ

Hvis du sidder med bogen her i hånden, så har du nok allerede hørt om Become. Du har en idé om, hvad vi laver (*hint: noget med markedsføring*) og sikkert også en relation til os. Men hvorfor har vi skrevet en hel bog?

The Book of Become er til dig, der vil være kunde, søge job hos os eller blot er en nysgerrig ven af huset. Uanset hvad, giver vi dig her en kondenseret version af de mere end 15 års historie, der har skabt den virksomhed og kultur, vi har i dag.

I bund og grund er Become de mennesker, der godt nok er ansat hos os – men jo reelt set arbejder for vores kunder. Planen har lige fra start været at skabe en unik virksomhed for både medarbejdere og kunder. Vi vil hjælpe mennesker og organisationer med at udvikle sig både i livet og på bundlinjen.

Derfor hedder vi Become. Fordi vi hjælper dig med *at blive til* mere, end du allerede er.

Og der er meget mere at fortælle. I The Book of Become kan du snuse nærmere til vores forretning, fællesskab og fun facts.

God læsning!



BJARKE BEKHØJ
DIREKTØR & PARTNER

52 10 50 60 / bb@become.dk



BECOME HANDLER OM AT BLIVE TIL NOGET

TO BECOME

I Become hjælper vi hver dag vores kunder med at blive til mere, end de allerede er. Idéer bliver til digitale strategier, små organisationer bliver til store, og store bliver endnu større. Gennem digital markedsføring hjælper vi kunder med at blive set, blive hørt og blive fundet. For hvis du spørger os, er man aldrig færdig med at blive til noget.

INDHOLD

- 7 HVEM ER VI?
- 10 BECOME SOM SAMARBEJDSPARTNER
- 12 BECOME SOM ARBEJDSPLADS
- 14 VI ELSKER DATA
- 17 LAD TALLENE TALE ...
- 19 BRANCHER VI HJÆLPER
- 21 NOGET UDOVER DET SÆDVANLIGE
- 22 BECOME GENNEM TIDEN
- 26 BAG OM BECOME
- 30 HVAD HJÆLPER VI MED?



SIGNE VIND KROGH-JENSEN

ANSAT SIDEN 2021

KOMMUNIKATIONSKONSULENT
HOS BECOME

„Vi er nede på jorden og meget bevidste om, at markedsføring langt hen ad vejen kan være varm luft – indtil en strategi er ført ud i livet, og de første resultater er i hus. Derfor vil vi gøre vores for at sikre den korteste vej fra det første møde til de første resultater. Vi kalder det anti-bullshit; vi er ærlige over for vores kunder og prioriterer på deres vegne – bl.a. ved at sortere unødige analyser, pseudomøder og formålsløse lagkagediagrammer fra.“

HVEM ER VI?

BECOME SOM BUREAU

ET DIGITALT MARKETINGBUREAU

I Become hjælper vi B2B og B2C kunder med online tilstedeværelse gennem rådgivning og eksekvering af digital markedsføring. Grundlæggende handler det om, at vi hjælper dig og din virksomhed med at blive til mere – og med at skabe **suksessfulde forretninger**. Gennem målrettet og målbar markedsføring får vi ting til at ske.

SKRÆDDERSYEDE LØSNINGER

Vi har ingen standardløsninger, men omsætter digitale strategier til resultater ved at sætte os ind i kundens forretning, mål og visioner. Vi har specialister med mange **forskellige kompetencer**, og vores ydelser dækker derfor en bred palette af marketingdiscipliner. På den måde kan vi levere netop det, du har brug for.

MERE END 15 ÅRS ERFARING

Godt nok har vi ikke altid heddet Become, men vores historie går helt tilbage til 2011. Dengang var vi to bureauer: **Beruf og Compell**. I 2020 fusionerede vi, og skæbnen gav os navnet Become. Selvom vi er vokset ud af en dobbelt iværksætterhistorie, har vi altid haft samme tilgang til digital markedsføring. Vi er vilde med data og tracking, men vi ved også, at ikke alt kan måles. Derfor er vores rådgivning baseret på både data, forretningsforståelse og god mavefornemmelse – sådan en får man nemlig efter mere end 15 år i branchen.



MAJA BONDE

ANSAT SIDEN 2020

MARKETINGSPECIALIST HOS BECOME

„På andre bureauer er tonen med kunderne meget formel. Her hos Become er vi mere personlige. Nogle af mine kunder spørger mig nogle gange ind til mine marsvin derhjemme. Det er hyggeligt, og jeg tror på, samarbejdet bliver bedre, når vi lærer hinanden at kende.“



LASSE MIKKELSEN

ANSAT SIDEN 2021

DIGITAL MARKETING RÅDGIVER HOS BECOME

„Hos Become arbejder vi forretningsstrategisk og kigger altid på helheden. Det tiltaler mig, at vi hos Become ikke ser os blinde på enkelte marketingkanaler, men altid fokuserer på, hvad der er bedst for den enkelte kunde.“



CHRISTINE WIEMANN

FOUNDER/CEO - SPIREKASSEN APS

„Become er meget værdiskabende for os, fordi vi har øget vores omsætning betragteligt efter, vi er begyndt at samarbejde med dem. Jeg synes, at det arbejde Become laver for os, er næsten som at have en ekstra medarbejder. Jeg vil helt klart anbefale andre at samarbejde med Become. Det er trygt og udviklende for en virksomhed.“



EMIL HAULIK

ANSAT SIDEN 2023

MARKETINGSPECIALIST HOS BECOME

„Jeg anbefaler altid Become til mine venner og bekendte – for jeg ved, at de vil få den bedste service her. Uanset hvilken specialist de får tilknyttet. Vi er gode til vores arbejde og arbejder for kunderne, som vi ville gøre det, hvis vi sad in-house.“





BECOME SOM SAMARBEJDSPARTNER

VI LAVER BUSINESS, IKKE BULLSHIT

VI ER PÅ HOLD MED VORES KUNDER

Derfor udfordrer vi dig, er proaktive med nye idéer og sælger dig aldrig noget, du ikke har brug for. Når kunden lykkes, så lykkes vi.

VI HJÆLPER KUNDER, VI TROR PÅ

Hvis vi samarbejder med dig, så tror vi på dig og dit potentiale. Markedsføring er ikke magi, der kan trylle lort til lagkage. Derfor siger vi kun ja til kunder, hvor vi tror på forretningen og har god kemi.

VI LAVER BUSINESS, IKKE BULLSHIT

Vi ved at, markedsføring kan være ren bullshit-bingo. Derfor løser vi opgaver effektivt og uden unødvendig indpakning i salgstaler, guldpapir og skjulte udgifter. Du får „value for money“, og vi gør ikke tingene sværere, end de er.

KUNDEN HAR IKKE ALTID RET

Det lyder måske hårdt, men hvis din retning er uskarp eller dit mål er urealistisk, så fortæller vi dig det. Som eksperter er det vores opgave at rådgive og komme med ærlige anbefalinger – også når det passer modtageren dårligt.

VI ER EN SPEEDBÅD, IKKE EN SUPERTANKER

Hos Become er der aldrig langt fra ord til handling – eller fra kunde til specialist. Vi får ting til at ske. Den bedste idé er værdiløs, hvis den ikke bliver ført ud i livet.

DET ER LIGESOM HOS MEKANIKEREN

Du kan have tillid til, at vi fikser tingene for dig – også selvom du måske ikke helt ved hvordan. Vi er eksperter i digital markedsføring, så det behøver du ikke at være. Du kan trygt overlade din markedsføring til os.

VI TÆNKER IKKE I SILOER

Vi ser på hele din forretning og alle dine kanaler, når vi lægger din digitale strategi. Vi stirrer os ikke blinde på én kanal, men ser det brede perspektiv og fokuserer på at skabe resultater, som kunden kan mærke.

VI ER TÆT PÅ VORES KUNDER

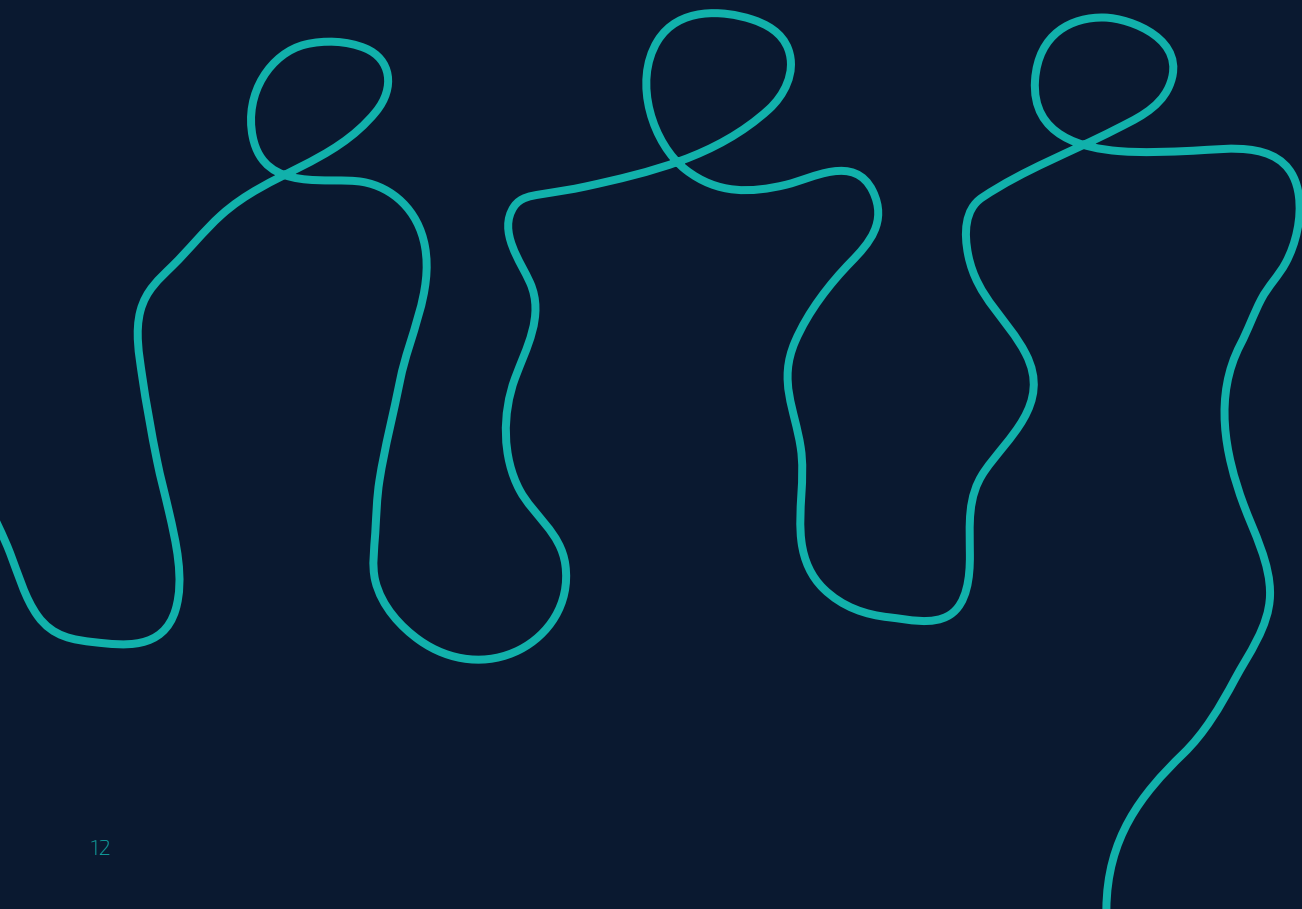
Som kunde får du direkte adgang til en eller flere faste specialister, så du altid kan ringe til en, du kender – og som kender dig. Der er ingen mellemlid. Vi står altid til rådighed, hvis du har brug for sparring eller lokummet brænder.

VI ER FAIR

Vi har ingen lange bindingsperioder, så hvis du mod forventning skulle være utilfreds, kan du let smutte igen. Det har vi tillid til, at du ikke gør. Vi er her for at hjælpe – og gør det også uden at lade taxameteret køre hver gang.

BECOME SOM ARBEJDSPLADS

VI STILLER KRAV TIL VORES MEDARBEJDERE



VI ER NØRDER I ORDETS BEDSTE FORSTAND

Marketing er en bred disciplin, og intet menneske kan være bedst til hele paletten. Hos Become er vi en stor gruppe specialister, der hver især er nørdede omkring forskellige discipliner inden for marketing.

VI VIL IKKE GØRE TINGENE SVÆRERE, END DE ER

For at være en god specialist, må man også være en god formidler. Vi forventer derfor, at medarbejdere kan præsentere resultater, forklare processer og skabe gode kunderelationer.

VI TROR PÅ, AT FORSKELLIGHED ER GODT

– både når det gælder vores talenter, faglighed og fællesskab. Derfor bruger vi personlighedstests, når vi rekrutterer. Det er ikke meningen, at alle skal være ens. Vi taler åbent om vores udfordringer og hjælper hinanden.

BECOME HANDLER OM AT BLIVE TIL NOGEN

Som medarbejder får du mulighed for at udvikle dig både personligt og professionelt. Så længe du tager ansvar og viser, du kan løse dine opgaver, får du gode muligheder for at planlægge din egen arbejdsdag.

DIGITAL MARKEDSFØRING ÆNDRER SIG HELE TIDEN

– og det er derfor vigtigt, at du holder dig opdateret. Vores medarbejdere har erfaring fra branchen, men det vigtigste er, at de er nysgerrige og har lyst til at blive klogere.

VI ANSÆTTER MENNESKER

Vi forventer ikke, at du er en arbejdsrobot, der knokler på alle kanter af døgnet. Du skal have plads til at have et liv ved siden af arbejdet, så du kan lade op til at være den bedste udgave af dig selv.

DET SKAL VÆRE SJOVT AT GÅ PÅ ARBEJDE

Derfor gør vi noget ud af dagligdagen. Vi har en hyggelig, uformel og passioneret stemning på kontoret. Vi elsker sociale arrangementer så højt, at vi har mindst et hver måned. Og hov, vi må ikke glemme firmaturene!

VI ELSKER NYE KOLLEGAER

Vi gør meget ud af at byde folk velkommen og håber, du kan leve med vores dårlige humor og skøre anekdoter. Vi har også en masse gode vilkår, der bl.a. gælder et altid fyldt køleskab, pensionsordning, fleks tid og masser af andre goder. Og så får du fri på din fødselsdag.

VI ELSKER DATA

DERFOR MÅLER VI PÅ ARBEJDSLYSTEN

For os handler arbejdslyst om at kunne lide sit job og være motiveret for at gå på arbejde. Det er den famøse mavefornemmelse, som af gode grunde er svær at måle. Men vi gør det alligevel.

Hver måned bruger vi tilfredshedsmålingen Woba til at tage temperaturen på, hvor godt vi har det. Scoren bygger på de vigtigste faktorer, når det gælder trivsel. Du kan se vores score på modsatte side.

Vi måler ikke (kun) for at vise dig, at vi er en attraktiv arbejdsplads. Vi gør det i den grad for at vide, hvor vi skal sætte ind, hvis noget halter. Når vi ved, hvad der skaber høj arbejdslyst for os selv og hinanden, kan vi også bedre gøre noget aktivt for at bevare det gode humør.

For vi elsker glade medarbejdere endnu højere, end vi elsker data.

DEN SAMLEDE TRIVSEL

JANUAR 2026



Overordnet trivsel



Nærmeste ledelse



Indflydelse på arbejdet



Arbejdets indhold og udførelse



Udvikling og karriere



Anerkendelse



Samarbejdsevner

Bakken



WUNDERWEAR

Den Gamle By

PANTAENIUS
Spesialist på båtforsikring



eva trio

AARHUS
TECH



1550+

VIRKSOMHEDER
HAR VI HJULPET
SIDEN 2011



REPLIK
Juridisk tryghed



cepheo



VVS-Shøppen^{dk}

Home
shop

LAD TALLENE TALE ...

45+

GLADE KOLLEGAER

4

KONTORER

15+

ÅR I BRANCHEN

290.000+

REGISTREREDE KUNDETIMER

5

GANGE MODTAGER AF
BØRSEN GAZELLE

290+

KUNDERS FASTE
MARKETING AFDELING



LARS SKJOLDBY

PARTNER SIDEN 2024

MARKETINGSPECIALIST OG PARTNER HOS BECOME

„Som bureau, der sælger konsulenttydelser, er vi dybt afhængige af at have de rigtige mennesker ansat - og det synes jeg virkelig vi har. Vi er en stor flok dygtige specialister, der alle er motiverede for at gøre vores allerbedste for vores kunder. Her er høje ambitioner, klare forventninger og plads til at blive dygtigere hver dag.“



SUSANNE ØSTERGAARD

ANSAT SIDEN 2021

MARKETINGSPECIALIST HOS BECOME

„Selvom vi sidder geografisk spredt, så har vi et sammenhold på tværs. Jeg er aldrig usikker på at række ud til nogen fra de andre kontorer. Jeg ved, hvad mine kollegaer er skarpe på, og hvornår jeg skal tage fat i hvem.“



LARS VESTERLYKKEGAARD

KOMMUNIKATIONSCHEF I DEN GAMLE BY

„Jeg betragter Become som en samarbejdspartner – ja, måske næsten en kollega – som vi hele tiden kan sparre med. De har fingeren på pulsen og altid fokus på markedsføringsbudgettet. Vi er super glade for samarbejdet.“



PERNILLE VEMBYE MADSEN

ANSAT SIDEN 2025

MARKETINGSPECIALIST HOS BECOME

„Det fedeste ved Become er helt klart, at der er ufattelig kort fra tanke til handling, når der opstår nye idéer og ting, vi vil teste af. Det betyder, at der bliver eksperimenteret en masse, og gør både arbejdet sjovt og interessant for os konsulenter, men gavner også vores kunder helt enormt.“

BRANCHER VI HJÆLPER

HOS BECOME HAR VI SPECIALISERET OS I AT LAVE DIGITAL MARKEDSFØRING FOR UDVALGTE BRANCHER



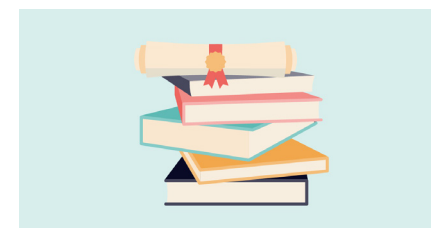
WEBSHOPS OG E-HANDEL



B2B



TURISME, KULTUR OG OPLEVELSER



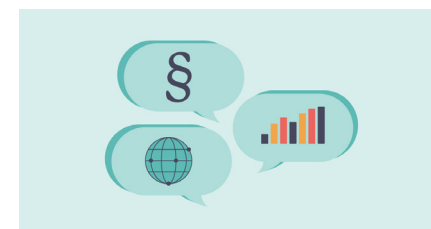
UDDANNELSER OG SKOLER



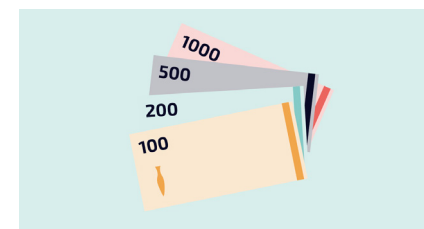
B2C OG DETAILBRANCHEN



BUTIK- OG FORRETNINGSKÆDER



RÅDGIVERE OG KONSULENTER



FINANS OG FORSIKRING



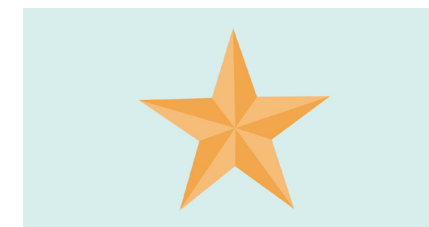
BOLIG, BYGGERI OG ANLÆG



NGO'ER OG OFFENTLIGE ORGANISATIONER



PLEJE OG SUNDHED



DE HELT SPECIELLE



ASBJØRN BROKHØJ URBAN

ANSAT SIDEN 2019

MARKETINGSPECIALIST OG
PARTNER HOS BECOME

„Når vi anbefaler noget, er det ikke fordi det ser godt ud i et dashboard, men fordi det giver mening for forretningen og kan eksekveres i praksis. Der findes mange bureauer, der er dygtige til annoncering. Det, der adskiller Become, er, at vi kombinerer strategi, data og mennesker i samme løsning.“

NOGET UDOVER DET SÆDVANLIGE

BECOME SOM EN DEL AF BRANCHEN

VI VIL MERE END BARE DRIVE VIRKSOMHED

Derfor tager vi samfundsansvar. Det har vi altid gjort – også før verdensmål og CSR-profiler blev mainstream. For når det handler om at hjælpe andre med **at blive til noget**, så vil vi gerne bidrage positivt. Og når det gælder om at udvikle branchen, så vil vi gerne lægge en indsats, der er ud over det sædvanlige.

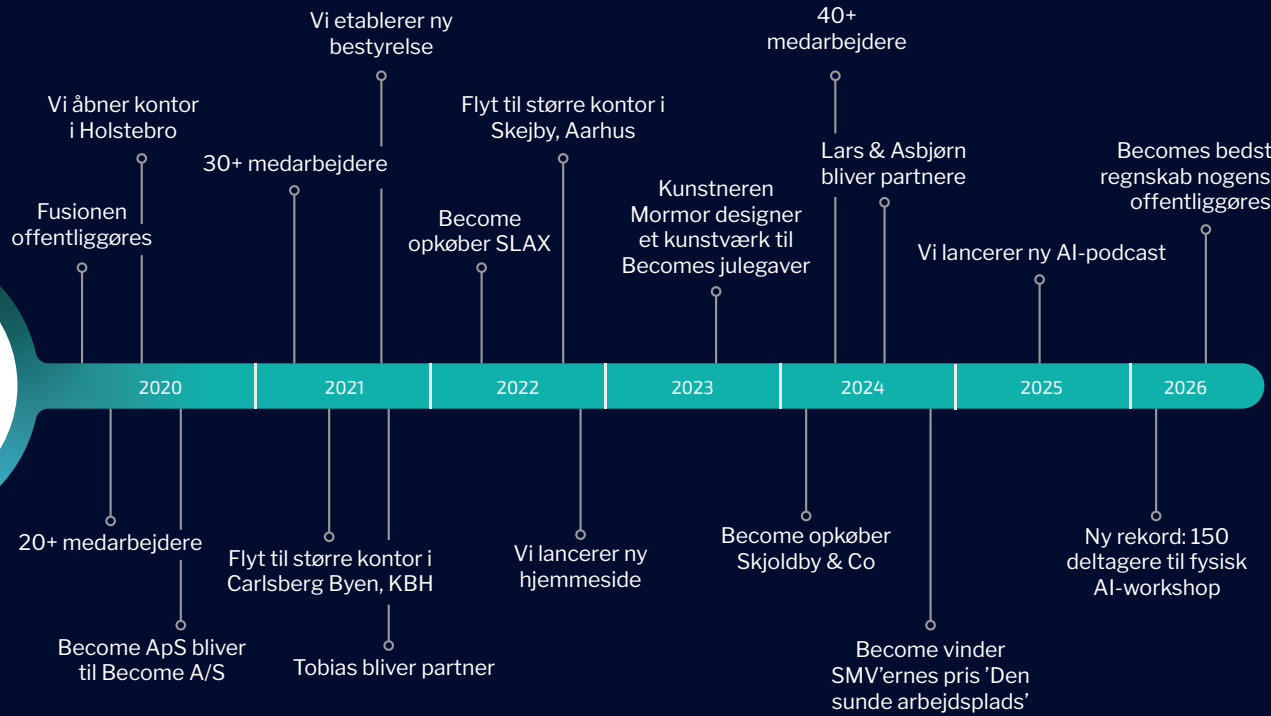
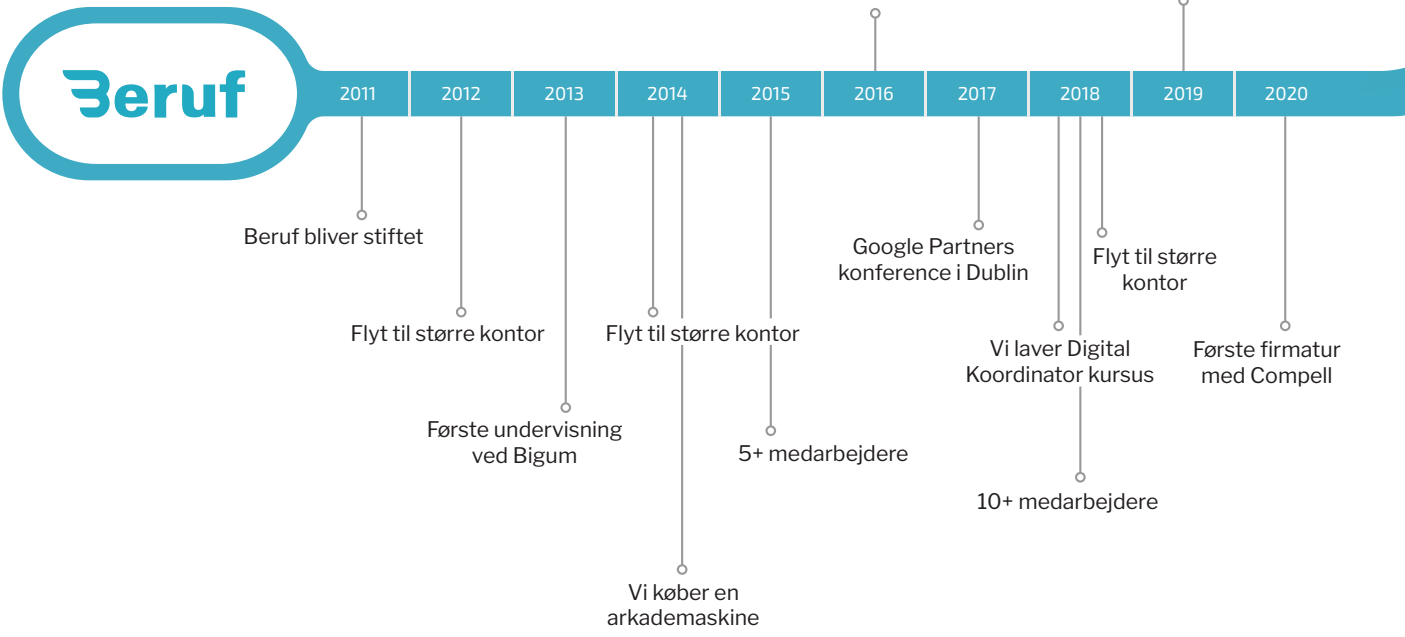
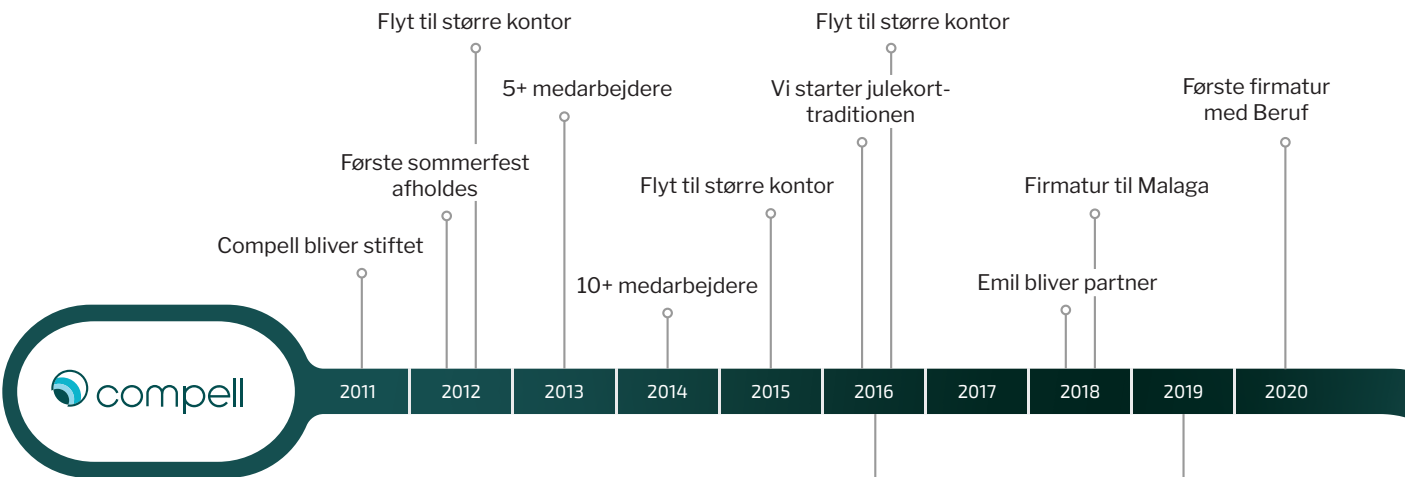
VI TAGER ANSVAR FOR BRANCHEN

Vi brænder for at blive klogere og **formidle vores viden** om digital markedsføring. Derfor er vi ude som undervisere og censorer. Når vi deler ud af viden, bliver vi nemlig selv dygtigere specialister. Vi underviser både studerende, ledige, virksomheder og netværksgrupper – samt alle, der har lyst til at deltage på vores gratis webinarer og fysiske oplæg.

PRO BONO OG SÆRLIGE AFTALER

Hvert år yder vi gratis rådgivning til en række organisationer, der arbejder for **en bedre verden**. Vi hjælper med strategi og eksekvering, så de gode budskaber kommer ud over kanten. Derudover har vi særlige sponsor- og samarbejdsaftaler med både kulturliv og socialøkonomiske virksomheder, og vi donerer penge til forskellige organisationer.

BECOME GENNEM TIDEN



Vidste du, at vi i Become har mindst ét socialt arrangement hver måned?

Vidste du, at Compell og Beruf blev stiftet med kun 6 dages mellemrum?

Vidste du, at navnet Become opstod som en sammentrækning af Beruf og Compell?

Vidste du, at vi den dag i dag stadig har trofaste kunder, som vi også hjalp med markedsføring for 10 år siden?



A.C. PERCH'S THEHANDEL

15 ÅRS SAMARBEJDE OM DIGITAL MARKEDSFØRING ØGER OMSÆTNINGEN ÅR FOR ÅR.

A.C. Perch's Thehandel er Danmarks ældste theforretning. I mange år har vi haft et tæt samarbejde, hvor vi har hjulpet med en bred vifte af ydelser inden for digital markedsføring og strategisk sparring. Vores leverancer har varieret gennem tiden, så vi hele tiden har kunne levere præcis den digitale markedsføring, som Perch's har behov for.

CHRISTIAN HINCHELDEY

DIREKTØR I A.C. PERCH'S THEHANDEL

„Become er et meget dedikeret bureau med høj faglig baggrund. Become har stået for vores digitale markedsføring i mere end 15 år, og de formår stadig at udfordre os og skabe vækst i konverteringerne. Og så er det flinke mennesker. Kan klart anbefales.“



AARHUS BUSINESS COLLEGE

DIGITAL KAMPAGNE SKABER KENDSKAB OG TILTRÆKKER REKORDMANGE STUDERENDE.

I 2014 indførte undervisningsministeriet ændringer, der betød, at 8 ud af 10 folkeskoleelever ikke længere har krav på uddannelsesvejledning. Det blev overladt til mor og far. Lige siden har Become hjulpet AABC med at ruste forældre og unge til at navigere rundt i junglen af uddannelsesstilbud – så flere vælger Aarhus Business College.

JANNE BROHOLT

KOMMUNIKATIONSCHEF HOS AABC

„Become er en meget værdifuld sparrings- og samarbejdspartner for os. De hjælper på det taktiske niveau og får eksekveret på de digitale kanaler. Vi er glade for samarbejdet, der nu har varet i over 11 år. Become er proaktive med at udvikle nye ideer og platforme, hvilket har gjort, at vi kan fastholde succeserne – og stadig mærke effekten.“



KIBO SIKRING

STRATEGISK MARKEDSFØRING TIL KOMPLEKSE B2B-KØBSREJSER.

KIBO Sikring er totalleverandør af sikringsløsninger. De leverer alt fra terrorsikring på store festivaler til hegn om små lokale børnehaver. Det giver til tider komplekse B2B-købsrejser. I Become hjælper vi med rådgivning og eksekvering af digital markedsføring på tværs af platforme. Vi er der, når teknikken på websitet driller eller der skal udarbejdes ny kernefortælling.

LARS KRAMER

DIREKTØR I KIBO SIKRING

„Become har i over 8 år hjulpet KIBO Sikring med digital B2B-markedsføring. De hjælper os både med strategisk rådgivning og eksekvering af alle vores digitale aktiviteter. De har løbende udfordret os med nye ideer og forslag til, hvordan vi skal skabe vækst. Becomes hjælp til at digitalisere vores salg og markedsføring er en værdifuld del af vores forretning.“



DET KONGELIGE TEATER

BECOME HJÆLPER KULTURINSTITUTIONER SOM DET KONGELIGE TEATER MED MARKEDSFØRING.

Et teater er intet værd uden de tilskuere, der støtter og oplever de mange forestillinger sæson efter sæson. Become hjælper Det Kongelige Teater med online markedsføring, så teaterglade danskere bliver inspireret til at købe billetter til både skuespil, opera, ballet og koncerter. Vi hjælper med alt fra Google Ads, Meta Ads og SEO til strategisk sparring, tracking og grafik.

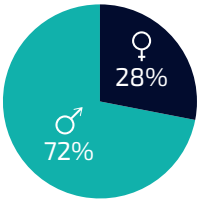
PERNILLE RASCH

MARKETINGCHEF VED DET KONGELIGE TEATER

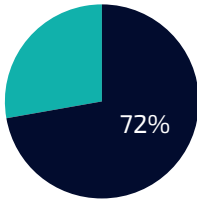
„Become hjælper os med alt, der rimer på digitalt. Vi er et stærkt digitalt team herinde, men vi vil ikke være foruden Become i forhold til det. De er ligesom en del af os, og de er en hjælpende hånd. De er dedikerede og vil gerne udfordre os. Man kan bare fornemme, at man gerne vil have, vi er glade. Vi har sådan en følelse af, vi altid får lidt mere end det, vi både betaler og beder om.“

BAG OM BECOME

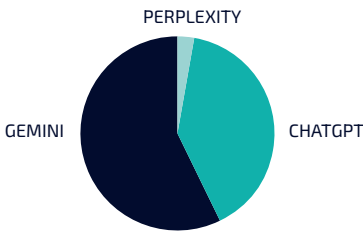
NORMALT ER VI IKKE TIL LIGEGYLDIGE LAGKAGEDIAGRAMMER, MEN...



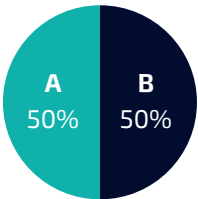
KØNSFORDELING



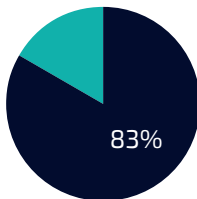
DRIKKER KAFFE HVER DAG



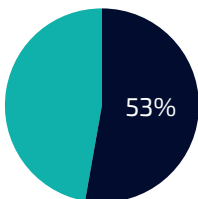
FAVORIT AI-ASSISTENT



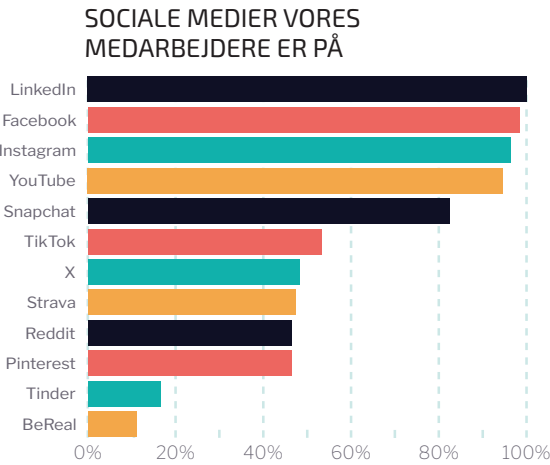
A- ELLER B-MENNESKE



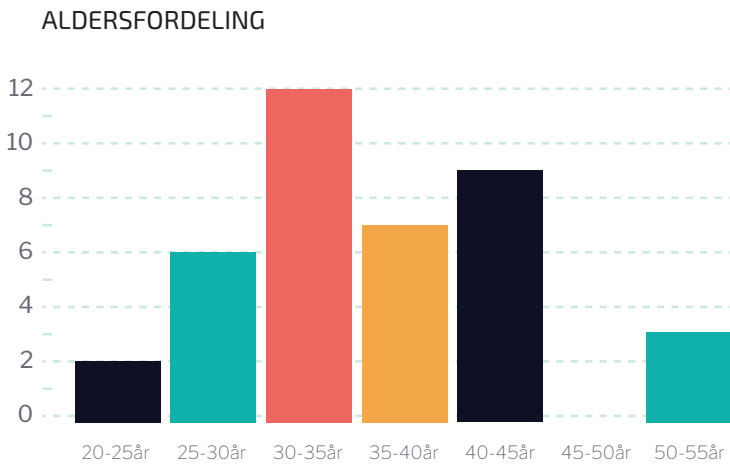
HAR UNDERVIST



KAN LIDE NIK OG JAY

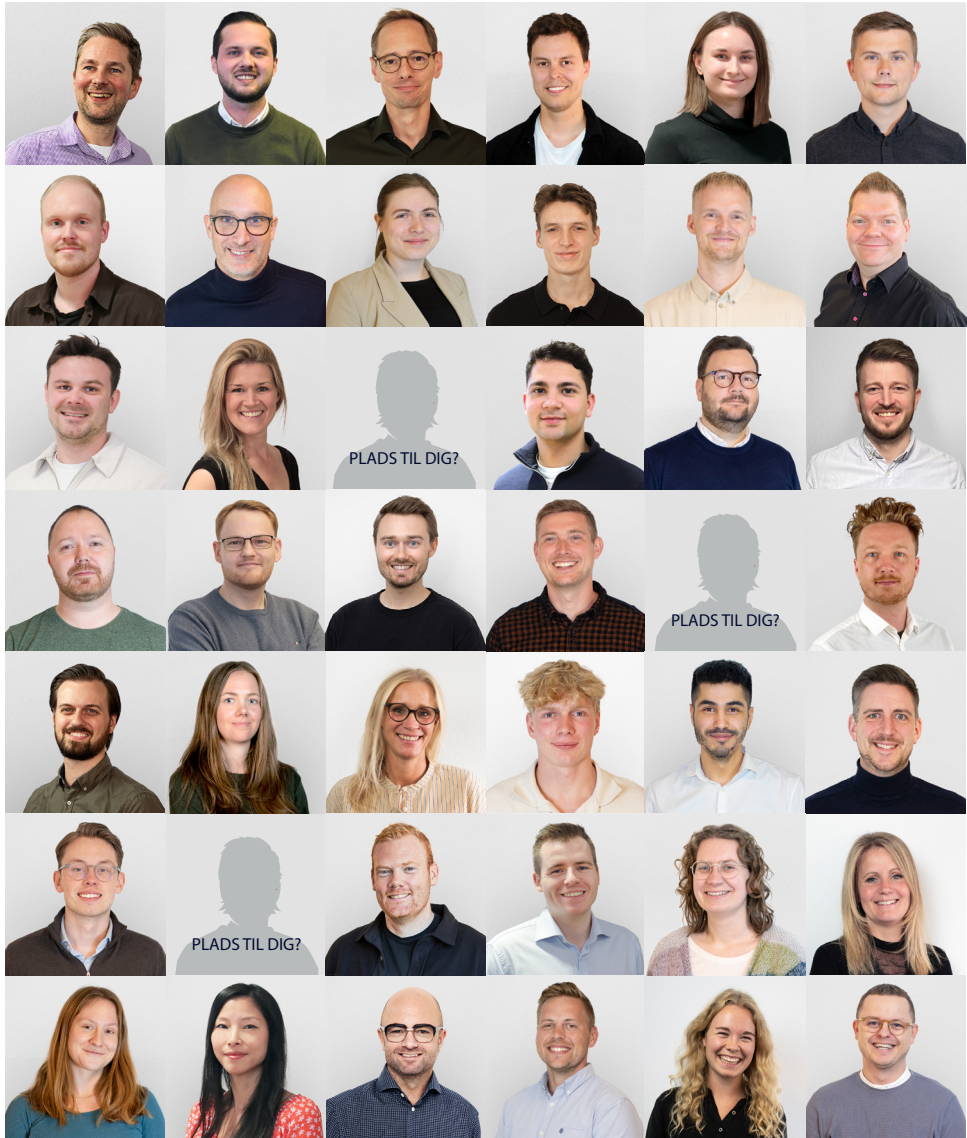


SOCIALE MEDIER VORES MEDARBEJDERE ER PÅ



ALDERSFORDELING





Tommy Damskov/**Markus Lindorff Jensen**/Carsten Østergaard/**Philip Linde**/Mette Knudsen/**Tóri Ziska Dahl**/ Sebastian Højmark Lorentzen/**Michael Bertelsen**/Maja Bonde/**Lukas Drejer-Madsen**/Andreas Vahle/**Bjørn Due**/ Andreas Danielsen/**Sara Street**/Emil Haulik/**Michael Nielsen**/Tobias Olesen/**Kenneth Sangill**/Mikkel Knudsen/**Andreas Thorborg**/Christian Brink Hjort/**Asbjørn Brokhøj Urban**/Emil Zachø-Petersen/**Katrine Haugaard**/Susanne Østergaard/**Carl Jessen**/Mustafa Bozan/**Lasse Mikkelsen**/Tobias Rønn/**Bjarke Bekhøj**/Rasmus Klargaard/**Laura Nørgaard Henriksen**/Mette Hollesen/**Pernille Vembye Madsen**/Signe Sun Larsen/**Lars Skjoldby**/Steffen Duelund/**Signe Vind Krogh-Jensen**/Rasmus Lyng Andersen



**METTE
HOLLESEN**

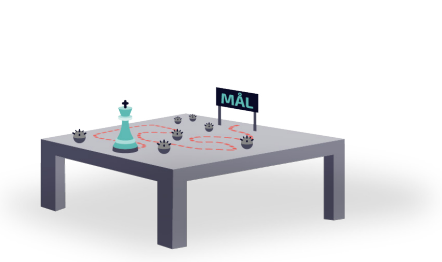
ANSAT SIDEN 2022
MARKETINGSPECIALIST
HOS BECOME

„Trygheden ved gode kollegaer, god atmosfære og hyggesnak værdsætter jeg meget, det er grunden til, at jeg holder så meget af mit arbejde. Vi kender hinandens kompetencer godt, så det er nemt at række ud, hvis man har brug for hjælp.
I vores fælles frokostpause lader vi op og får ofte et godt grin. Stemningen på kontoret er altid positiv og hyggelig. Ret heldigt, når vi jo er sammen i 8 timer hver dag.“

HVAD HJÆLPER VI MED?

VORES YDELSER

Ja, det er først nu, vi når til vores konkrete ydelser. Mest fordi vi hellere vil bruge spalteplads på at fortælle dig om vores kultur og værdier. Altså måden vi arbejder på - og ikke kun, hvad vi arbejder med. Alligevel har vi forsøgt at samle et øjebliksbillede af vores værktøjskasse (der hele tiden vokser).



STRATEGI

- Ekstern marketingafdeling
- Digital strategi
- Leadgenerering
- Rådgivning og sparring
- Konkurrentanalyse
- Opsætning af dashboards
- Løbende rapportering
- Workshops
- Undervisning & foredrag
- SMV:PRO og SMV:Digital



GOOGLE ADS

- Søgeannoncering
- Display Ads
- Youtube Ads
- Google Shopping
- Microsoft Advertising
- Amazon Ads



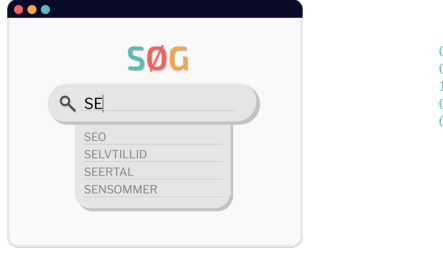
SOCIALE MEDIER

- Facebook Ads
- Instagram Ads
- LinkedIn Ads
- Snapchat Ads
- TikTok Ads
- Spotify Ads
- Pinterest Ads
- TV 2 Play Ads
- X Ads
- Reddit Ads



KOMMUNIKATION

- Nyhedsbreve
- Email automation
- Marketing automation
- Digital branding
- Employer branding
- Kernefortælling
- Tekstforfatning
- Grafisk arbejde
- Gamification



SEO

- Søgeordsanalyse
- Copywriting
- Teknisk SEO
- GEO: SEO målrettet AI-svar
- Programmatic SEO (AI)
- Local og international SEO
- Digital PR
- Migrering af websites



AI, TECH & TRACKING

- AI i marketingafdelingen
- AI workshop og undervisning
- Tracking og analyseopsætning
- Google Analytics
- Google Tag Manager
- Server-side tracking
- Cookie-opsætning og GDPR-compliance
- WordPress udvikling
- WooCommerce
- Popup-building



BECOME A/S

www.become.dk

51 91 09 99

info@become.dk