**Ценности, которые мы закладываем:**  
**Сервис** - мы сопровождаем наших клиентов на всех этапах процесса снабжения их производства, начиная от заказа продукта у нас, и заканчивая доставкой нашей продукции на их склад. Клиенты не думают об обеспечении своего производства за них думаем мы.  
  
**Нацеленность на результат** - компания ставит перед собой четкие цели и идет к ним. Мы постоянно оптимизируем бизнес-процессы, повышаем производительность, чтобы достичь успеха. Сотрудники разделяют цели компании и все их решения и действия направлены на получение конкретных результатов.

**Целеустремленность и преодоление препятствий:** Компания ценит настойчивость в достижении поставленных целей. Она поощряет своих сотрудников преодолевать трудности, учиться на своих ошибках и продолжать двигаться вперед, даже в сложных ситуациях.

**Команда профессионалов** - наши сотрудники специалисты в своей области. Они стремятся достичь идеального положения дел в своей области ответственности. Компания уделяет большое внимание подбору квалифицированных специалистов, которые могут эффективно выполнять свои задачи и достигать высоких результатов.   
 **Индивидуальный подход -** мы учитываем уникальные потребности каждого клиента. Мы не применяем одинаковые методы для всех, а настраиваем наши услуги и продукты, чтобы соответствовать потребностям клиента. Таким образом, мы стремимся обеспечить наилучший способ обслуживания для каждого клиента нашей компании.

**Корпоративная культура:  
-**Компания следит за созданием сплоченной команды, что помогает ей установить долгосрочные отношения с сотрудниками.   
  
**В компании внедрена нематериальная мотивация для сотрудников компании**

**.** -Сотрудников поощряют за их достижения.   
-Поздравляют с важными датами сотрудников и их членов семьи.  
-В компании проводятся игры, конкурсы, которые способствуют развитию командного духа и повышают мотивацию сотрудников.  
-Компания предоставляет сотрудникам дополнительные выходные. Это дает большую свободу в планировании своего времени и поддерживает баланс между работой и личной жизнью.  
  
-Компания создает дружественную и сплоченную атмосферу внутри коллектива.

Организовывает ежемесячные события, ежегодные поездки за границу на День рождения Компании, куда приглашают не только сотрудников, но и их семьи. Таким образом, все могут проводить время вместе и укреплять взаимоотношения.

- Сотрудники компании постоянно обучаются. Обучение помогает сотрудникам развивать свои навыки и повышать компетенцию, что делает их более эффективными и профессиональными в своей работе.

-Система мотивации ЗП. Заработная плата сотрудника зависит не от часов проведенных на работе, а только от его результатов. У сотрудника нет максимума в получении заработной платы, у каждого есть возможность напрямую влиять на уровень своей ЗП. У сотрудников компании нет задачи отсидеть на работе, все могут уходить тогда, когда дали необходимый результат в необходимом количестве.

-В компании каждый сотрудник имеет свободу действий в выполнении задач. Сотрудники влияют на результат и несут ответственность за него. Наши сотрудники самостоятельно принимают решения. Всегда можно обосновать свое решение и оно будет исполнено несмотря на то, что у других есть своя точка зрения.

-Компания взращивает профессионалов внутри компании. Сотрудники работающие в компании на любой должности, имеют возможность пройти все ступени карьерного роста.

- Возможность работать удаленно. Сотрудники выбирают для себя удобный формат работы в офисе или удаленно.

- Должностные папки. Каждый сотрудник имеет должностную папку, в которой описаны его функции. У сотрудника есть четкое представление о своих обязанностях и ответственностях. Это способствует повышению профессионализма и самоорганизации, поскольку каждый член команды знает, что от него ожидают. Тем самым новые сотрудники быстро проходят период адаптации и сразу понимают, что от них ожидает компания.

Забота о сотрудниках:  
-Компания поддерживает стремление сотрудников к самосовершенствованию, как в интеллектуальном так и в физическом плане. Каждый сотрудник может получить финансовую поддержку при оплате различных обучающих тренингов, семинаров, которые повышают их квалификацию, а также компенсацию занятий спортом.

БРЕНД КОМПАНИИ ВБА

**Бренд** — образ в голове клиента, создающий дополнительную ценность, за которую он готов заплатить больше.

**«Образ в голове»** — это набор представлений целевой аудитории о товаре/услуге и компании. В его могут входить логотип, фирменные цвета, UX/UI, опыт общения с продавцами, шрифты, программы лояльности, и т. д.

**Бренд** — это то, что отличает серьёзных игроков на рынке от недальновидных предпринимателей. Сформированный имидж компании внушает больше доверия покупателям, мотивирует их возвращаться к вам снова и снова, а также рассказывать о вас другим. Он усиливает ваши отличия от конкурентов позволяет самому управлять ценой на продукт, а не зависеть от условий рынка  
  
**Бренд Компании ВБА:**

1. Разместить ценности нашей компании на нашем сайте. Разместить информацию о каждой ценности отдельно.
2. Составить контент-план, который будет включать в себя публикации связанные с нашей отраслью и ценностями. Это поможет нам представить компанию как эксперта в нашей области и привлечь аудиторию, которая разделяет наши ценности.
3. Активно общаться с нашей аудиторией через соц сети, ежедневно вести истории раскрывая наши ценности, рассказывать о нас.
4. Публиковать информацию, которая подчеркивает наши ценности, делится историями успеха сотрудников, клиентов и достижениями нашей компании. Поддерживать общение в комментариях (на наших страницах и страницах партнеров) и отвечать на вопросы подписчиков, демонстрируя нашу открытость и профессионализм. Это укрепит нашу репутацию и доверие.
5. Публиковать статьи рассказывая о наших ценностях. Описывать, какие преимущества клиенты получат, работая с нашей компанией, рассказывать о заботе о сотрудниках и тд. Размещать статьи регулярно в СМИ, поддерживать активность комментариев и обратной связи. Описывать в статьях конкретные результаты, которых удалось достичь благодаря нашим ценностям.
6. Создать слоган для идентификации нашего бренда. Слоган — это короткая фраза, выражающая и расширяющая суть бренда.
7. Составить список СМИ, в которых могут рассказать о нашей компании. Взаимодействовать с журналистами и представителями СМИ, чтобы они публиковали статьи о нашей компании и ее ценностях.
8. Отправлять регулярно пресс-релизы в СМИ (предлагать новости самостоятельно) о событиях, достижениях и новостях компании. Указывать, как наши ценности были важны для достижения этих результатов.
9. Подготовить презентации и материалы, которые будут визуализировать наши ценности для аудитории.
10. Поддерживать постоянную коммуникацию с клиентами и собирать от них отзывы о работе с нашей компанией. Положительные отзывы опубликовать на нашем сайте, в социальных сетях.
11. Разместить наше лого на сайтах клиентов, что они с нами сотрудничают(во вкладке партнеры).
12. В электронных рассылках рассказывать о наших ценностях на примере новостей компании (на регулярной основе).
13. Создать в соц сетях автоматическую воронку *(Приветственное сообщение, о нас, какие ценности мы несем, чем можем быть полезны)* сообщений (в чат боте) для новых клиентов или подписчиков, чтобы систематически представлять им нашу компанию и ее ценности.
14. Составить список мероприятий (онлайн.офлайн) где мы можем рассказать о компании. Участвовать в конференциях, выставках и мероприятиях в наших отраслях (для каждого направления Биг-Беги/Известняк/МП), чтобы представлять свои ценности и делиться опытом нашей компании.
15. Заключить партнерство с лидерами мнений в нашей отрасли или связанных с ней организациями (сотрудничество с блогерами, участия в мероприятиях или публикациями на платформах, которые имеют авторитет в нашей отрасли). Это повысит престиж работы с нашей компанией.
16. Принимать активное участие в сообществах или отраслевых событиях. Организовать мероприятия, проводить благотворительные акции. Это поможет укрепить нашу репутацию и подчеркнуть социальную ответственность.