

Wir wollen **gelebte Partnerschaften** eingehen.

Qualität der Beziehung ist uns wichtiger als Quantität.

Wir **zeigen** direkt und zeitnahe **was wir tun** - und verteilen keine Hochglanzprospekte.

Wir **bezahlen Leistung**, in Form von Vermittlungsprämien.

Wir konzentrieren uns auf die **Themen**:

- Lebensqualität bis zum Schluss
- Selbstbestimmtes Leben bis zum Schluss, Vorsorge
- Menschenwürdige Pflege
- Aktivierungen im Alter und bei Pflegebedürftigen
- Berufe und Weiterbildung in der Pflege
- Faire Arbeitsbedingungen und Löhne für Pflegenden
- Cross-Generation im Zusammenleben und Zusammenwohnen
- Sterben und Tod
- Palliative Care
- Demenz, Alzheimer
- Innovative Wohnmodelle
- Gesundheitskosten

Wir achten auf **modernes, digitales Marketing** und **aktives, regionales Engagement** in Communities:

- Google Suchresultate auf 1. Seite / My Business
- Gepflegtes Social Media Account: z.B. Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter
- Professionelles Profil der Geschäftsführung: z.B. eigene Website, LinkedIn, XING
- Unternehmens-Website auf Mobile optimiert
- Aktivität in mindestens einer angestammten Community, z.B. Selbsthilfegruppen, Onboarding in Themen/Checklisten, Content Marketing wie Blog, Artikel, etc.

Wir achten auf einen **gesunden Mitbewohner-Mix**:

Für die Vermittlung von neuen pflegebedürftige Mitbewohnern vergüten wir ab sofort eine einmalige Vermittlungsprämie: Für (a) **Permanente CHF 2'000** und für (b) **Temporäre mit mindestens 3 Wochen Aufenthalt CHF 500**. Diese Prämie gilt für Team-Mitglieder und Freunde/Netzwerk, ausgenommen Aktionäre.

Wir haben A6 Flyer, welche **Partner auflegen/abgeben** können. Wir planen eine Infowand in der Villa für Partnerangebote (max. A5 Flyer).

Wir legen Wert darauf, dass unsere Partner unser **Konzept kennen**.

**«Die Villa Sparrenberg ist eine familiäre,
Krankenkassen-anerkannte Wohngemeinschaft
für pflegebedürftige Menschen im Zürcher Limmattal.»**

villa-sparrenberg.ch