

Kunsten at brænde for kunderne

Karina Rydendahl er et af de nyeste skud på stammen og har blot været deltager hos GLOBAL-Network i 2017. Karina arbejder til dagligt med grafisk design og ejer et forlag – som hun selv udtrykker det, så arbejder hun for at give folk noget stof til eftertanke. Netværket og hendes faste deltagelse i gruppen er hendes primære markedsføringsplatform.

En ildsjæl med hang til gode relationer

Karina har altid en masse projekter i gang. *”Jeg har svært ved at stå stille og køre på automatpilot, jeg skal opleve udvikling,”* fortæller hun om sig selv. Hun elsker grafisk design og at hjælpe kunderne med deres visuelle formidling. *”Vi realiserer de gode ideer og skaber noget der er nyttigt, smukt og let tilgængeligt,”* fortæller hun.



Udover de nye kunder ved netværksmøder igennem GLOBAL-Network, fremhæver hun selv de ekstra fordele som: den sparring og vidensdeling hun oplever til hvert møde. For en, der så gerne vil rykke sig som Karina, så er netværket det perfekte miljø hvori det kan lade sig gøre.

Hun udtaler selv: *”Det primære for mig er at udvikle mig og blive mere synlig. Jeg får åbnet nye horisonter og bliver klogere. Samtidig så er jeg altid så glad og fuld af energi når jeg er til mødet. Min hjerne koger med nye ideer.”*

Igennem GLOBAL-Network har hun allerede fået både samarbejdspartnere og kunder, og hun understreger selv, at det ikke kan lade sig gøre uden for netværket.

”Alle burde være i netværk”

Det er også derfor hun har været i erhvervsnetværk før uden for GLOBAL-Network. Men det blev hurtigt for enten løst eller fast, og her lever GLOBAL-Network op til hendes forventninger.

Hun oplevede hurtigt at hun kan se det på bundlinjen, når hun benytter muligheden for at skabe disse direkte relationer til kunderne.

Derfor fandt hun GLOBAL-Network, og fandt hun hvad hun ledte efter. Hun husker tilbage på sine oplevelser: *”Andre steder bliver det meget kaffedate-agtigt eller så struktureret det kvæler den gode stemning. Baggrunden for min forretning er de gode relationer, og det er i netværket jeg får dem.”*

Hun har bevidst valgt primært at markedsføre sig gennem netværket, og det fortryder hun ikke. *”Det er her man tiltrækker kunderne naturligt og skaber de gode relationer. Alle burde være i et netværk”*

Karina er også et mønstereksempel på god kundekontakt, hvor hun hver jul sender julekort til sine kunder og personlige gaver til kunder, hun kender særligt godt.

Få fat på de rette

Som deltager hos GLOBAL-Network har man foruden sin faste gruppe, adgang til alle grupper i landet som gæst. Det betyder man kan få adgang til rigtig mange kompetencer spredt igennem Danmark og få sit budskab ud.

Hør mere ved at kontakte os på

Web: www.GLOBAL-Network.com
Mail: info@GLOBAL-Network.com
Telefon: +45 70 209 609