

GLOBAL-Network

Mit første møde

- Læs om den optimale mødeforberedelse



For mig har GLOBAL-Network været med til at kickstarte min egen virksomhed, hvor jeg er grafisk designer og illustratør. For det første blev mit netværk hurtigt udvidet, og jeg har allerede fået nogle kunder igennem GLOBAL-Network. Ud over at det er lærerigt at præsentere sig selv i et større forum, har det også været givende at lære andre brancher at kende.



Benedicte Maria Bech Pedersen
BenedicteMaria

GLOBAL
Network



HVORDAN FORLØBER MØDERNE?

Typisk ankommer deltagere og gæster 10 – 15 minutter før mødet starter, så alle når at tage morgenmad inden mødet starter. Dagsorden kan variere fra gang til gang, men et typisk møde vil se sådan ud:

VELKOMMEN OG AGENDA'EN

Alle bliver budt velkommen, og dagens agenda gennemgås.

DELTAGERPRÆSENTATION

Både deltager og gæster præsenterer sin virksomhed på 1 minut -Læs om dette under boksen "Hvad skal jeg forberede inden jeg kommer?"

FEEDBACK

Alle giver hinanden feedback, det der var specielt godt kan vi lære af, og selvfølgelig er der nogen, som kan justere deres præsentation, så den bliver endnu bedre.

INDLÆG

En forberedt virksomhed får 15 minutter til at fortælle lidt mere om sig selv og give noget af sin viden videre til gruppen.

Jeg er med i Global Network for at øge mit professionelle netværk. Det ønske har GLOBAL-Network til fulde indfriet. Via GLOBAL-Network har jeg blandt andet nået en større kreds af professionelle samarbejdspartnere, der har fået viden om og efterfølgende gavn af mine kompetencer inden for personlig og proaktiv rådgivning af mindre og mellemstore virksomheder.

Frederik Bille
Mazars

SØGNINGSPUNKT

Hver person bruger typisk ½ - 1 minut på søgningen. Læs mere om søgning under punktet "Søg konkret!"

KUNDER OVER BORDET

Her er guldet! Alle rundt om bordet fortæller hvem vi kan hjælpe hinanden ind hos, og hvordan vi lettere kan få nye kunder.

DET ÅBNE PUNKT

Dette punkt varierer fra gang til gang og kan være information om et specifikt emne, vidensdeling, succesoplevelser i netværket, netværk i mindre grupper etc.

HVAD SKAL JEG FORBEREDE INDEN JEG KOMMER?

Du skal forberede en præsentation af din virksomhed, der tager 1 minut. Du kan nævne følgende:

- For- og efternavn – firmanavn
- Vi hjælper vores kunder med...
- Byg gerne billeder fra hverdagen som folk kan relatere til.
- Vores kunder vælger os fordi...
- Vi skiller os ud fra vores konkurrenter ved at...
- Afslut med igen at nævne fornavn, efternavn - firmanavn og evt slogan.

De bedst forberedte oplever ofte salg eller nye salgskontakter på første møde

Kontaktfladen man får gennem GLOBAL-Network giver inspiration og ideer, som kan bruges til at optimere forretningen.

Netværk er for mig et vigtigt supplement til "normale" markedsføringsformer. Det giver nye kunder men også så meget andet.

Klaus Schaumburg

Regnskabsvirksomheden Schaumburg | Bendtsen

Evt.

Dette punkt taler for sig selv, og kan bruges af alle.

SØG KONKRET!

Til søgningen kan du søge frit. Hvis du leder efter nye kundeemner, får du mest ud af at være specifik, nævn en eller flere virksomheder, som du gerne vil i kontakt med, og nævn gerne virksomhedens navn og personens titel.

Hvis du vil søge mere generelt, så husk alligevel at afgrænse på f.eks. geografi, branche osv. -og nævn igen personens titel, så de andre ved hvem du vil i kontakt med i virksomheden.

OPLEV NETVÆRKET

Tag med som gæst den 1. gang og oplev netværket og fordelene ved GLOBAL-Network, det er uforpligtende, og du skal kun investere 100,- i morgenmaden til mødet.

Som udviklingskonsulent i Hummelshøj er det en stor fordel, at jeg møder mine kunder og samarbejdspartnere ansigt til ansigt.

Mit salg afhænger af tilliden til min person. Derfor vælger jeg at netværke gennem GLOBAL-Network som jo også har den fordel, at jeg kan komme rundt til grupper i hele landet.

Anita Hummelshøj Mikkelsen
Hummelshøj

HVORDAN FÅR JEG MEST UD AF GLOBAL-NETWORK ?

Netværk handler om at give, og jo mere du giver desto mere vil du få!

Ved søgningerne fortæller alle hvad de søger, og her hjælper alle hinanden til nye kunder, ved at en fra gruppen kan skabe kontakt mellem en anden fra gruppen og en ny potentiel kunde.

Hører du om et firma der har behov for et rengøringsfirma, og der sidder en deltager i GLOBAL-Network, som arbejder med rengøring, nævner du blot at du kan få deltageren til at løse problemet. Du forbinder firmaet og deltageren, og du hjælper både firmaet af med problemet, og deltageren får en ny kunde –Sværere er det ikke...

Alle faste deltagere i GLOBAL-Network vil betragte dine tilbagemeldinger som at
- **DU GIVER TIL NETVÆRKET.**

Du skal have masser af visitkort med, så andre i GLOBAL-Network kan komme i kontakt med dig efterfølgende.



DINE FORDELE I GLOBAL-NETWORK

- Via networking skaber du nye forretningsforbindelser som lærer dig og din virksomhed at kende.
- Du styrker dine faglige kompetencer gennem GLOBAL-Networks vidensindlæg.
- Du får personlig feedback på din virksomhedspræsentation og din egen personlige fremtoning.
- Du sidder ene med din kompetence i gruppen, så din konkurrent er ikke med ved bordet.
- Som fast deltager kan du besøge alle GLOBAL-Network grupper i hele landet.

MORE BUSINESS BY NETWORK

Sloganet forpligter.

-Du ved hvor svær en proces det er at få nye kunder og efterfølgende opbygge gode og loyale relationer. I GLOBAL-Network udvider man sit forretningsnetværk samtidig med at ens kompetencer styrkes. Dette forøger din vækst og giver dig et kæmpe videnspotentiale.

Jeg stiftede rengøringsfirmaet Gaarde i 1977 og for et par år siden synes jeg at firmaet var inden i stagnation. Efter at have netværket aktivt har jeg fået en masse nye input, og omsætningen er hævet væsentligt, jeg forventer ikke det stopper her, men at mit netværksarbejde vil gøre at jeg inden for det kommende år vil øge omsætning med 20%



Martin Gaarde
Rengøringsfirmaet Gaarde

Vi er med i GLOBAL-Network for at udvide vores forretningsnetværk. Som revisorer bliver vi ofte spurgt, om vi kender en relevant leverandør eller mulig samarbejdspartner. Det er derfor vigtigt for os at have et godt og bredt netværk at henvise til. Gennem GLOBAL-Network har vi fået et langt bredere og bedre netværk af virksomheder at henvise vores kunder til.



Lone Lysehøj og Christian Lysehøj
Revisorfirmaet Chr. Lysehøj

Medlemskabet af GLOBAL-Network blev derfor en god platform for mig i jagten på nye kunder.

GLOBAL-Networks koncept passer mig rigtig godt med effektive morgenmøder hver 2. uge, hvor alle kommer til orde. Jeg har specielt fået nytte af at besøge regionens GLOBAL-Network lokationer og har fået flere nye kunder i dette første ½ år af mit medlemskab af GLOBAL-Network.



Erik Schierning
Triplestar Consult



GLOBAL Network

Tel: +45 70 209 609
info@GLOBAL-Network.com
www.GLOBAL-Network.com