

OnDEMAND

**Guide till lyckade företagsträffar
&
tips över föreläsare**

Höst 2017

Företagarna Västra Götaland

företagarna

HUR ENKELT KAN DET BLI?

Vårt koncept Aktiviteter OnDemand har blivit en succé och vi fortsätter erbjuda det under 2017. Det ger dig och föreningen möjlighet att enkelt boka ett genomarbetat paket med färdiga föreläsningar. Det blir inget extra arbete för dig som kan fokusera på andra saker som kan göra eventet ännu bättre!

Välj i programmenyn och lämna förslag på datum och tid för aktivitetstillfället till oss på regionkontoret så stämmer vi av med föreläsaren och återkopplar till föreningen. För att kunna genomföra hela paketet, inklusive marknadsföringsinsatserna krävs det framförhållning.






BIDRAG TILL FÖRENINGEN FÖR GENOMFÖRDA AKTIVITETER

Även under 2017 kan ni få ett sponsrat event! Sponsring av våra OnDemand-föreläsningar är enligt deltagarprincipen. Det vill säga att ni får ersättning per deltagare. **Befintliga medlemmar ger 100 kr/person och företagare som idag inte är medlemmar men som anses potentiella ger 250 kr/person. Maximal ersättning vid ett och samma event är 5000 kronor.** Budgeten är dock begränsad så vi kommer att prioritera de föreningar som tidigt skickar in sin Aktivitetsplan med väl planerat event! För övriga föreningar erbjuder vi bokningsstöd, mailinbjudan och inlägg i föreningens kalender på webben.





AKTIVITETER OnDEMAND

HÖST 2017

VI ERBJUDER:

-  Kvalitetssäkrad föreläsning (testad tidigare)
-  Inbjudan via mail till medlemmar och hjälp med utformning av annonsmaterial.
-  Inlägg i kalendern på hemsidan inför aktiviteten med anmälningsformulär och färdig deltagarlista.
-  Ersättning enligt deltagarprincipen (se detaljer i texten ovanför)
-  Uppföljning via sms-tjänst

FÖRENINGEN STÅR FÖR:

-  Bokning av och kostnad för lokal och förtäring.
-  Representation på träffen.
-  Kortfattad info om Företagarna vid träffen.
-  Att deltagarlista skickas till regionkontoret dagen efter eventet.

FRÅN MINGEL TILL AFFÄRSNÄTVERK

En stor del av våra medlemmar är med i Företagarna för att nätverka. Många av dem vill åt den enorma kunskapsbank som du som medlem besitter. Men merparten jagar nya kontakter och affärer. För att vi i Företagarna ska kunna möta förväntningarna en nybliven medlem har på vårt nätverk måste vi kanske bli bättre och leverera bättre förutsättningar. Eller vad tror du?

Det finns många sätt att skapa ett tydligare och mer tilltalande event ur en affärsmässig synvinkel. Här följer de absolut viktigaste sakerna ni kan göra för att deltagarna ska kunna hitta rätt affärs-kontakter, bli nöjdare medlemmar och göra era träffar till ett självklart val!

FÖRBEREDELSE ÄR A OCH O

Skicka ut deltagarlistan inför eventet så kan besökarna planera vem de ska träffa. Kan ni inte skicka ut listan innan delar ni ut den vid ankomst.

TA HAND OM DE NYA

Ge minst en i ert team ansvaret att hälsa välkommen förstagångsbesökaren. Kan ni även para ihop personen med en annan trevlig företagare så får de den absolut bästa möjliga start! Du har bara en chans att göra ett gott första intryck.



"VAD HETTE DU NU IGEN..?"

Gör namnskyltar – eller ta hjälp av regionkontoret (kravet då är att deltagarna är anmälda i webbformuläret). I annat fall finns det smarta hållare där besökaren kan sätta sitt visitkort. Som besökare är det lätt hänt att man glömmer bort något namn och en enkel lösning räcker långt!

PRESENTATIONSRUNDA

Om gruppen inte är större än 40 personer bör ni köra en runda där samtliga får presentera sig. Någon av er styr upp så att alla fattar sig kort, max 20 sekunder. På den tiden hinner man säga vad man heter, vilket företag man kommer ifrån och vad man arbetar med. Vips så har alla fått stå i rampljuset!

OLIKA KONCEPT PÅ EN FÖRETAGSTRÄFF

100% AFFÄRER!

Varför inte växla upp nätverket och försöka maximera affärsmöjligheten för dina besökare? Här är några exempel på hur ni kan skapa ett proffsigt event där fokus ligger på att skapa affärer.

AFFÄRSMINGLET

Många av er har säkert besökt event där alla går runt med en stor lapp på bröstet med kort beskrivning: Namn, företag, vad jag är bra på och vad jag söker. Det må se lustigt ut men är väldigt effektivt och sparar mycket tid i mingelsammanhang där man bör beta av många nya kontakter. Växla upp det genom att erbjuda besökare chansen att ställa upp en rollup mot en rimlig kostnad. Och helt plötsligt har det blivit en mini-mässa!



PLATSBYTARMIDDAG

Namnet säger allt. För varje rätt byter deltagaren bord och på det sättet hamnar med ett nytt gäng som man får presentera sig för. Detta är ett upplägg som är perfekt för Årets Företagare-galor och liknande där man oftast intar flera rätter. Det krävs en del planerande med bordsplaceringen och att styra upp flödet när bytet sker men det är verkligen värt det extra arbetet! Kombinera det gärna med en bordsvärd som ser till att allt går smidigt.

SPEED-DATING

Speed-dating går att göra på väldigt många olika sätt. Syftet är som namnet säger att under kort tid träffa många nya kontakter med kvalitativa samtal. För bästa resultat krävs det ofta ett aktivt ledande av gruppen då man som minglare lätt fastnar i längre samtal. Exempel på speed-dating kan vara **mingelbingo** som är en bra "isbrytare" i början av ett event. Gör en bingobricka som deltagarna ska fylla genom dialog med de andra. En ruta kan t.ex. vara "En person som har drivit minst tre företag" till mer lättsamma "En person som sjunger opera". Ganska snabbt får man en bild av personen som annars krävt en längre startsträcka. Varning dock för extra god stämning! Och självklart ska vinnaren som lyckats fylla sin bricka få ett litet pris.

Ett annat sätt är att **färgmarkera namnskyltarna** och på det sättet styra vilken grupp de ska prata med för att sedan blanda grupperna igen. Kör 10+10 minuter så har deltagaren träffat en handfull nya personer.

I inledningen till ert nätverksmingel säger ni att de ska fråga varandra: "**Vad kan jag hjälpa dig med? / Vad söker du?**". Bara genom att fokusera samtalet på motparten och dess problem får man snabbare en klar bild över personens behov och om man är rätt kontakt. Sedan framstår man som mer sympatisk och inte lika självcentrerad då man inte bara står och säljer in sig själv.

FÖRELÄSNINGSUTBUD

Föreläsarna är kvalitetssäkrade och vi förbehåller oss rätten att ändra och komplettera utbudet under året.

HANTERA ENERGITJUVAR OCH ÖKA DIN LÖNSAMHET



Föreläsare: Brian Berglund
Pengar är förtroende. Med andra ord köper initialt dina kunder dig och det förtroende du har lyckats skapa. Sekundärt köper dom de varor eller tjänster du erbjuder och representerar.

För att skapa en lönsam och förtroendegivande relation behöver vi vara närvarande, lyssna och förstår våra kunders behov. Men också hantera de problem som dyker upp längs vägen. Gör vi inte det är risken stor att det blir både tids- och energitjuvar. Problemen pockar på vår uppmärksamhet och gör oss trötta, frånvarande, omotiverade och förvirrade. Först när vi får löst problemen kan vi leverera det som kunden önskar och behöver.

Lösningen är att lära sig hur problem uppstår och hur vi kan lösa dem för gott. Brian Berglund jobbar som professionell coach, författare och utbildare och har 17 års erfarenhet inom ledarskap, försäljning och kreativ problemlösning.

Under föredraget får du enkla och konkreta tips på hur du kan öka lönsamheten, få mer flyt, energi och tid över till annat.



SÅ GÖR DU SÄKRARE AFFÄRER - ORDER, OFFERT OCH AVTAL

Föreläsare: Jurist från Företagarna

Ett välformulerat avtal kan vara helt avgörande för en lyckad affär. Avtalet ska reglera en rad viktiga detaljer och vara både juridiskt och affärsmässigt korrekt. "Är man bunden av innehållet i en offert? På vilka grunder kan man häva ett avtal? Vad innebär ett standardavtal? Är man bunden av ett muntligt avtal?" är några av de frågeställningar som kommer att belysas under föreläsningen.

Pris: Resekostnad för vår jurist från Stockholm till er (och ev. logi om resan inte kan göras under arbetstid).

BYGGA VARUMÄRKET OCH SKAPA SÄLJ I SOCIALA MEDIER

Föreläsare: Ida Nilsson



Utvecklingen går snabbare och snabbare, inte minst i digitala och sociala medier. Svårigheten är inte enbart att nå igenom bruset utan också att skapa innehåll som attraherar målgruppen och skapa sälj samtidigt som det bygger varumärket.

Föreläsningen "Bygga varumärket och skapa sälj i sociala medier" ger konkreta råd och tips på hur man använder sociala medier effektivt för sin verksamhet. Hur kan man sälja via sociala medier? Hur når man igenom bruset? Vad är relevant innehåll och hur ska det kommuniceras?

Ida Nilsson är kommunikationsstrateg med fokus på PR och sociala medier. Hon har bland annat varit med och skrivit Sveriges största Facebook-studie (2012). Hon var nominerad till Cision Influencer Award fem år i rad, 2012-2016. Idag jobbar både strategiskt och operativt med PR och kommunikation i sociala medier för olika företag i Norden genom PR-byrån Gilla Kommunikation.

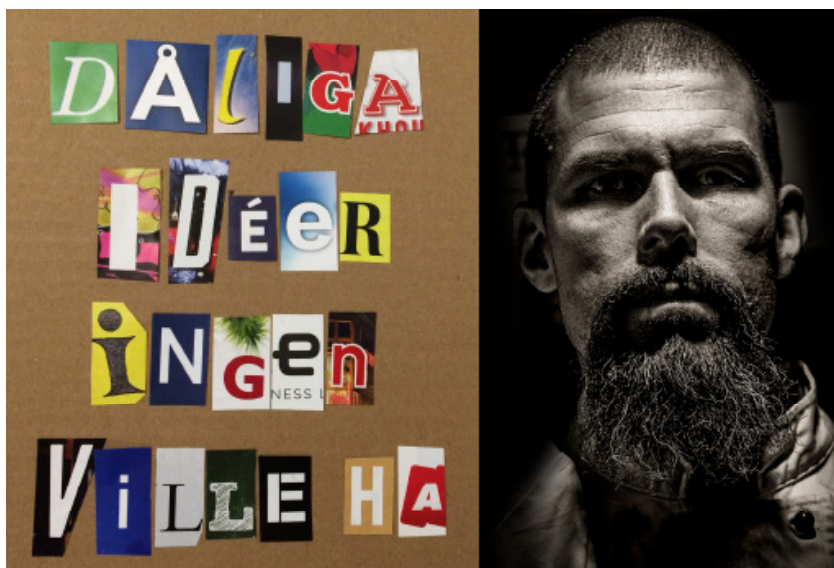
Pris: 6 500 kr, ex moms och resekostnader. Utgår från Göteborg

DÅLIGA IDÉER INGEN VILLE HA

Föreläsare: Fredrik Olsson

Framgångsrik marknadsföring kräver mod. Då får man mesta möjliga pang för pengarna.

Men vad händer om modet saknas? Då händer det att den "dåliga" idén hamnar i någon annans reklam och ens egen kampanj får någon effekt alls.



Fredrik Olsson från gerillabyrån Miami bjuder under en timme på ett gäng "dåliga idéer" som ingen vågade köpa. Idéer som hade väckt uppmärksamhet och debatt. Och som i något fall gjorde succé hos en helt annan uppdragsgivare.

Pris: 5 500 kr, ex moms och resekostnader. Utgår från Göteborg.

Nytt tema
från Fredrik

HITTA DINA KUNDER PÅ NÄTET!

Föreläsare: Malin Friis-Liby

Vad krävs för att du ska kunna nyttja din webbplats som en bra säljkanal? I många fall är svaret ett förändrat beteende och en tydlig digital strategi. Med rätt strategi skapar du en mer träffsäker och kostnadseffektiv marknadsföring. Tillsammans med en heltäckande, skräddarsydd marknadsplan får du konkret hjälp som effektivt stöttar dig att gå från ord till handling.

Under föreläsningen kommer du att få tydliga råd kring hur du blir mer träffsäker och kostnadseffektiv i din marknadsföring. För att dra upp en strategi och en genomförbar plan behöver arbetet börja med en rad analyser – bland annat går vi igenom:

- **Målgruppsanalys**

Vilka vänder du dig till? Selektar och väljer en primär målgrupp för att sedan kunna ta fram specifika personas att bygga budskapen och välja kanaler utifrån.

- **Budskapsanalys**

Vilka är dina produkters unika egenskaper och konkurrensfördelar? Vilken är kundnyttan?

- **Analys av köpprocessen**

Var i köpprocessen vill du påverka kunden, och i vilken riktning? Hur gör du det på bästa sätt? Hur påverkar du kunden till att ta nästa steg?

Målet är att du som deltagare ska få med dig enkla och konkreta tips på hur du kan genomföra analyserna för att kunna påbörja arbetet med att skapa en bra marknadsföringsplan.

Malin arbetar strategiskt med marknadsföring där hon hjälper sina kunder att hitta sina kunder på nätet samt att öka nät-närvaron för företag genom att dra upp en digital strategi. Malin har mångårig erfarenhet inom verksamhets-utveckling och digital marknadsföring och jobbar i det egna bolaget MFL Consulting. Läs gärna mer om Malin på www.linkedin.com/in/malinfriisliby

Pris: 4000 kr, ex moms och resekostnader. Utgår från Göteborg.



LÄGG FISKEN PÅ DISKEN - EN SMARTARE FÖRETAGSKULTUR

Föreläsare: Andrea Jovell



Nytt
ämne

Pris: 10 000 kr ex moms och resekostnader. Utgår från Göteborg.

Andrea Jovell anlitas av företag och organisationer för att utveckla verksamheten genom en smartare företagskultur.

”Alla behöver göra en kulturreisa, företagen kan så mycket mer: bättre samarbete, nöjdare kunder, högre trivsel, innovation och attrahera talanger.” säger Andrea.

Strategin att vara värderingsstyrd delas av många, men bara värdeord är inte kultur. Här får du nycklar till ert eget kulturarbete, lära mer om kommunikation som drivmedel och undvika kostsamma misstag. Andrea är mycket uppskattad som föreläsare.

Andrea har en bakgrund som VD och grundare av PR-byråer, nu Vidunderlig kommunikationsbyrå. Författare till boken Framtoning, en handbok i kommunikation. Har erfarenhet som biträdande regionchef för Svenskt Näringsliv, styrelseledamot för Företagarna och Almi.

Föreläsningen kan anpassas 1-2 h. För längre föreläsning, kontakta föreläsaren för prispförslag.

[Se Andrea på Youtube.](#)

SÄLJ DIG SJÄLV OCH TA BETALT!

Föreläsare: Ulla-Lisa Thordén



Ulla-Lisa Thordén är säljtränare, författare och en av Sveriges mest uppskattade föreläsare inom området sälj och kundkommunikation. Hon har mångårig erfarenhet av att starta och utveckla företag.

Säljande handlar inte enbart om pengar, det handlar också om att våga och vilja träffa nya människor som kanske behöver just dig, nu eller sedan. Ulla-Lisa avdramatiserar inte bara själva säljandet, hon gör det också både konkret och lustfyllt. I full fart och med glimten i ögat får du inspiration genom VIVA!-modellen, konkreta tips, skratt och aha-upplevelser – allt för att göra varje dag till en bättre dag! Ulla-Lisa utmanar samtidigt gamla sanningar om säljandet på ett överraskande sätt. Hon bjuder på massor av konkreta tips kring hur du utvecklar säljprocessen och ditt säljarbete mot ökad kundglädje och därmed högre lönsamhet.

Ulla-Lisa är även en framgångsrik författare. Storsäljaren ”Sälj dig själv och ta betalt!” blev Årets Säljbok 2005, ”Luspank och idérik - överlevnadsguide för sälj-skygga kulturskapare” blev nominerad till årets marknadsföringsbok 2010, 2104 kom ”22 sätt att sälja bättre!” och 2017 ”Möt kunden öga mot öga – nyckeln till lönsamma uppdrag genom VIVA-modellen”.

Pris: 9 500 kr, ex moms, inkl. resekostnad. Utgår från Göteborg.

JURIDIK OCH ROMANTIK

Föreläsare: Jurist från Företagarna



Hur påverkas ditt företag om du avlider? Vem ärver dig? Vad händer vid en eventuell skilsmässa eller om din livspartner avlider? Kanske har du redan tänkt igenom dessa frågor men har din kompanjon gjort det samma? Hur påverkar andra delägares familjesituation dig och din familj? Detta är frågor som kan vara skrämmande att tänka på men nog så viktiga! Vår jurist lotsar dig genom fallgroparna och ger dig verktyg att planera framtiden och ditt företags säkerhet.

Pris: Resekostnad för vår jurist från Stockholm till er (och ev. logi om resan inte kan göras under arbetstid).

INTERNET FÖR NY- OCH SMÅFÖRETAGARE

Föreläsare: Johan Lundberg

En annorlunda föreläsning eller workshop där vi tillsammans reder ut internet och ni får era frågor besvarade av Johan Lundberg med över 20 års erfarenheter av digital kommunikation. Föreläsningen är mellan en till fyra timmar efter era behov, en workshop kan vara upp till en heldag efter behov och ämne.

Ingen föreläsning är den andra lik. Innan föreläsningen väljer arrangören vilka frågor som ska tas upp eller om deltagarna själva ska få skicka sina egna frågor om internet, hemsidor, sociala medier eller fotograferande direkt till föreläsaren. Har man frågor kring sociala medier, appar eller foto kan det vara en fördel att planera en workshop-del i föreläsningen. Eller arrangera en workshop där deltagare får registrera och ta kontroll över sitt företag på Google maps.

Vad är sociala medier? Hur fungerar e-post? Vad ska man tänka på innan första hemsidan? Hur tar man snygga bilder på instagram? Vilken social media ska jag vara aktiv på? Hur syns jag bäst på Google och Google maps?



Johan Lundberg är en social datanörd och fotograf med en utbildning inom informationsteknologi som sedan -98 arbetat med internet som webbutvecklare, projektledare och kontorschef. Sedan -09 har Johan varit egenföretagare och arbetat med att hjälpa andra företagare med sin internetnärvaro, marknadsföring och sociala medier. Sedan 2012 är Johan också Trusted Photographer för Google Streetview och arbetar med att publicera virtuella rundturer av företag på Google maps.

Pris: 3 000 kr, ex moms, inkl. reskostnader.

OFFENTLIG UPPHANDLING- INTE SÅ KRÅNGLIGT SOM DU TROR

Föreläsare: Sibylle Mendes



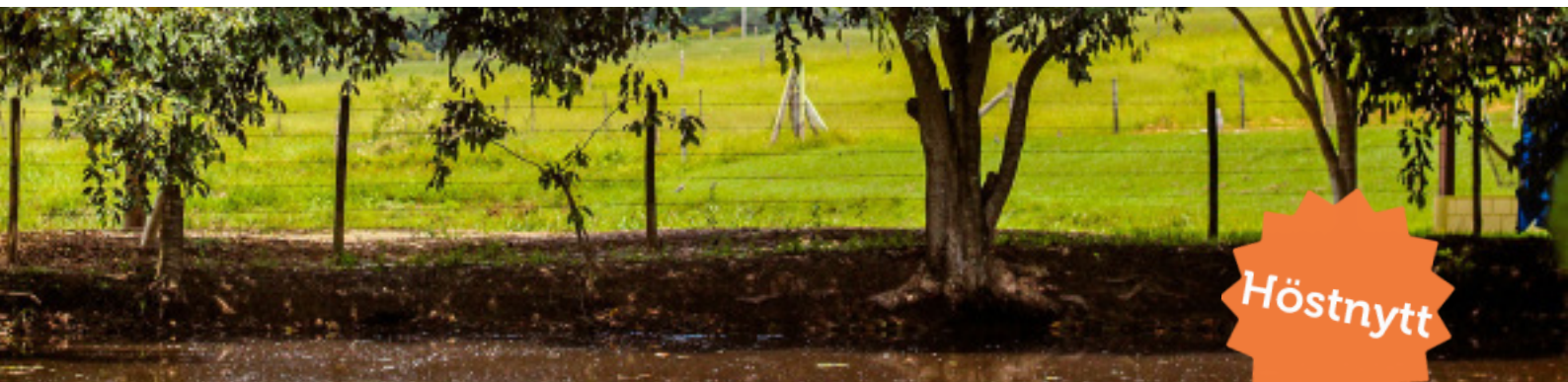
Den offentliga sektorn är mycket stor i Sverige. Varje år handlar stat, kommun, landsting och offentliga bolag varor och tjänster för mer än 500 miljarder kronor. Ändå är det relativt få små företag som deltar i anbudsgivandet.

Sibylle Mendes erbjuder en föreläsning, gärna tillsammans med er upphandlare i kommunen, där du som deltagare får en inblick, tips och råd i hur du kan bli framgångsrik på området.

Även inköpare på kommunen har nytta av detta seminarium då Sibylle speglar båda sidor i en offentlig upphandling. Kan därför med fördel användas i ertopinionsarbete för att förbättra småföretagares villkor i relationen till kommunen!

Föreläsningen är 2-3 timmar.

Pris: 4 500 kr, ex moms och resekostnader. Utgår från Götene.



CSR FÖR SMÅFÖRETAGARE – PRAKTISKA BYGGSTENAR FÖR DITT HÅLLBARHETSARBETE

Föreläsare: Johanna Stakeberg.



Samhällsansvar, hållbarhet eller CSR (Corporate Social Responsibility) har fått ökad betydelse för sättet allt fler företagare bedriver sina affärsverksamheter. En ökad medvetenhet och nya utmaningar innebär att fler företag aktivt engagerar sig i samhällsutvecklingen. Det innebär nya krav från kunder och samhälle men också nya affärsmöjligheter.

Med ett aktivt samhällsengagemang bygger du en långsiktighet i din verksamhet. Det stärker din marknadsföring och förbättrar relationer till anställda, finansörer och kunder. För vissa företag kan kundernas krav vara den viktigaste drivkraften. Inom vissa branscher är det en nödvändighet att redovisa sitt CSR-arbete för att överhuvudtaget komma ifråga som leverantör. Även för konsumentföretag kan CSR vara viktigt i förhållande till kunderna. Med hållbart företagande kan ditt företag generera hållbar vinst för ägare, anställda och samhälle.

Pris: 5 000 kr, ex moms
inkl resor inom Vg1

Tips: Utöka föreläsningen med en lokal företagare, som med framgång arbetat med CSR på sitt företag och som kan inspirera andra och berätta om sina framgångsnycklar.



"JAG VILL INTE VARA SOM ANDRA!"

Föreläsare: Petter Ljungholm

"Varför ska kunden välja mig ... jag är väl som alla andra..." . Nej! Kunderna köper av dig just för att du inte är som andra! Kunderna köper för att du visar att du bryr dig, för att du förstår kunden och mycket mer än så. Många säljare är väldigt duktiga på att argumentera för sin sak. Problemet är bara att de gör det utifrån sin sak, sitt perspektiv och glömmer kunden. Utmaningen är att våga ge sig in i kundens affär, att ställa frågor kring den och försöka förstå ur kundens perspektiv. Det kan vara lite läskigt - man är ju så bekväm i att prata om sina egna produkter och tjänster.

"Eftersom konkurrenter i en bransch är relativt lika så vinner man affärerna genom att kunden förstår att du har förstått."

De frågor du ska ställa dig är: Hur ska du argumentera utifrån kundens perspektiv? Vad vinner kunden på att köpa från dig? Vad slipper kunden genom att köpa från dig? Om din kund lyckas så lyckas du. Om du visar att du förstår kundens affär så skapar du större förtroende och kunden är beredd att lyssna på dig och vad du har att säga.

Under Petters föreläsning får du inspiration och verktyg för hur du ska presentera dina produkter, tjänster eller ditt företag.

- Hur gör man en bra argumentation?
- Hur säljer man så att någon vill köpa?
- Hur visar man att man bryr sig...lite mer än de andra.

Petter Ljungholm är en erfaren utbildare inom försäljning med 15 års erfarenhet av operativa och strategiska chefsbefattningar och 25 års säljerfarenhet.

Pris: 5 900 kr, ex moms men inkl reskostnader inom storgöteborg. Vid uppdrag utanför storgöteborg förs en dialog beträffande rese- och logikostnad innan varje uppdrag.

[Se Petter på Youtube](#)

VEM VILL DU SE HÄR?!

Föreläsare: Ej klart

Listan över föreläsare uppdateras ständigt. Har du tips får du gärna skicka ett mejl till vgl@foretagarna.se.