



ASEA

**SÅDAN AF-
HOLDER DU ET
ASEA-MØDE**





ET PROFESSIONELT MØDE GIVER PROFESSIONELLE RESULTATER

Din ASEA-virksomhed handler om mennesker, og møderne er en god mulighed for at bringe folk sammen, så de kan blive introduceret til en unik mulighed, bygget på ASEA's banebrydende produkter. Da du selvstændigt opbygger din forretning, bør regelmæssige møder med dit team og kundeemner stå højt på din prioriteringsliste som en måde til at give vigtig træning, skabe forretningsvækst og opbygge en god team spirit.

Et vellykket ASEA-møde vil vise dine kundeemner og dit team den ekstraordinære kvalitet af ASEA og dets banebrydende produkter. Du er repræsentanten for en fremadstormende global virksomhed, og det bør dine møder afspejle.

Lad os hjælpe dig med at planlægge de perfekte møder for dit team og dine kundeemner! De strategiske standarder, som ASEA har fastsat, sikrer, at dine forretningsmøder vil afspejle kvaliteten af ASEA-varemærket. Gør brug af, hvad ASEA har at tilbyde, planlæg dine møder ved hjælp af følgende retningslinjer og bliv belønnet for det!

ASEA VIL HJÆLPE DIG MED AT HOLDE DIT MØDE MED STIL!

Fysiske møder fremmer salg og tilmeldinger, og vi vil gerne opfordre dig til at organisere dine egne møder! Hvis du overholder retningslinjerne i dette dokument, kan du være kvalificeret til både økonomisk støtte og personalehjælp. Dette tilbud gælder for alle partnere, der er registreret på et åbent ASEA Europa-marked. Da ressourcerne er begrænsede, vil sponsoreringen af møderne finde sted efter "først til mølle"-princippet.¹

For at kunne drage fordel af ASEA Europas støtte til møder skal følgende krav være opfyldt:

1. Dit møde skal offentliggøres på ASEAs virtuelt kontor-kalender mindst én uge i forvejen. Du kan bruge den følgende sti til at indsende din anmodning om at afholde et arrangement til den officielle ASEA-mødekalendar:
Ressourcer > Arrangementskalender > Tilføj arrangement
2. Dit møde skal kommunikeres til ASEA Europe Sales Team mindst én uge i forvejen ved at sende en e-mail til Sales_EU@aseaglobal.com med dit navn, datoen for dit møde og det forventede antal deltagere.
3. Efter mødet:
 - Der skal udfærdiges en liste over deltagerne med deres underskrifter. Brug venligst denne [skabelon](#).
 - Send venligst et par billeder til din Key Account Manager af lokale, udstyr og deltagere.
4. Mindst 30 % af deltagerne skal være nye personer (gæster eller nye partnere, der deltager i deres første ASEA-møde)

ASEA-SUPPORT TILBYDER:

	PAKKE 1	PAKKE 2	PAKKE 3
DELTAGERE	25	50	100
SUPPORT		Tilpasset support, der skal drøftes med din Key Account Manager	Tilpasset support, der skal drøftes med din Key Account Manager
DELTAGELSE	Intet fremmøde fra ledelsesgruppen.	Din KAM kan deltage i mødet. ²	Regional Vice President kan deltage i mødet. ²
ØKONOMISK STØTTE	100 € ³	250 € ³	500 € ³

¹ASEA forbeholder sig ret til at annullere, modificere eller opsige dette tilbud til enhver tid, med 30 dages varsel.

²Afhænger af tilgængelighed, anmodning om deltagelse skal indsendes 30 dage i forvejen.

³Betalingen vil blive sendt via eWallet/SmartWallet.





LOKALERNE: HVOR SKAL DU AFHOLDE ET ASEA-MØDE

ASEA er en moderne virksomhed med banebrydende, unikke produkter - og det repræsenterer du! Mødestedet skal afspejle din status som en ASEA-partner. De bedste valg til dine møder er moderne, professionelle mødelokaler og/eller kontorer. Har du ikke dit eget kontor? Bare rolig, næsten alle byer tilbyder et antal muligheder for at booke professionelle mødelokaler, på dags- eller endda timebasis.

- Søg efter dit mødelokale online på hjemmesider som f.eks: meetingsbooker.com, whygo.net, regus.dk
- -Spørg dit lokale handelskammer - nogle gange har de lokaler til korte møder.
- Nogle virksomheder, der deler kontorfaciliteter, har mødelokaler, man kan leje i et par timer eller på dagsbasis. Find ud af, hvad din by kan byde på. f.eks. sharedesk.net, unit-office.de
- Spørg dit lokale bystyre om tilgængelige mødelokaler for lokale ejere af små virksomheder.
- Nogle gange lejer store virksomheder med store hovedkvarterer kontorlokaler ud. Hvorfor ikke spørge?
- Hvis du bor i München-området, er der altid mulighed for at bruge ASEA-kontoret i München til dine møder. Det vil vi meget gerne tilbyde dig! Bemærk venligst, at møder på München-kontoret altid skal arrangeres på forhånd.

Bemærk: Sørg for, at dit mødelokale er udstyret med det nødvendige udstyr, f.eks. en beamer.



INDHOLDET: DET KAN DU SIGE TIL DINE KUNDEEMNER OG DIT TEAM!

Der er så meget at sige om ASEA og de fantastiske muligheder, vi kan tilbyde! Og det bedste er, at du kan lade os gøre alt arbejdet! Der er mange forskellige professionelle præsentationer, videoer og oplysende materiale til at introducerer dine kundeemner til ASEA og træne dit team, alle med et unikt, professionelt look og touch - og de stemmer alle overens med vores retningslinjer. Dette er den bedste og nemmeste måde for dig at vise, hvad ASEA egentlig er. Du har alt materialet lige ved hånden!

Se det værktøj, der er tilgængeligt på det [virtuelle kontor](#) for dit land, og brug det til dine møder.





BILAG: TING, DU IKKE MÅ GØRE PÅ DIT ASEA-MØDE

Som den globale virksomhed, ASEA er, forpligter vi os til at overholde alle nationale og lokale lovgivninger og bestemmelser, uanset hvor vi driver forretning. Selvom vi på det kraftigste opfordrer dig til at dele din historie og din erfaring med andre, er vi forpligtet til at sørge for, at alle de udsagn, du fremsætter, er i overensstemmelse med retningslinjerne.

Når du afholder dit ASEA-møde, bedes du afholde dig fra at:

- Fremsætte sundhedspåstande samt udtalelser om sygdom og helbredelse
- Vise sundhedsrelaterede før- & efter-billeder af venner og familie (fx med åbne sår, hudsygdomme osv.)
- Vise den amerikanske version af ASEA-virksomhedens logo, herunder virksomhedsbeskrivelsen "Cellular Health"
- Fremsætte overdrevne påstande om indtjeningspotentialet som en ASEA-partner. Du er velkommen til at tale om de muligheder, alle ASEA-partnerne har, men husk at påpege, at man som for alle andre forretninger opnår succes med ASEA gennem hårdt arbejde, beslutsomhed og lærevillighed.

