



ASEA

—
COME OSPITARE
UN INCONTRO
ASEA





UN INCONTRO PROFESSIONALE OTTIENE RISULTATI PROFESSIONALI

La tua attività ASEA è fatta di persone e gli incontri sono la migliore occasione per riunire le persone e presentare loro un'opportunità unica con i prodotti rivoluzionari di ASEA. Come business builder indipendente, l'organizzazione di incontri regolari con il tuo team e i potenziali clienti dovrebbe essere in cima alla lista delle tue priorità in quanto mezzo per fornire formazione essenziale, favorire la crescita dell'attività e creare un team coeso.

Un incontro ASEA riuscito mostrerà ai tuoi potenziali clienti e al tuo team l'eccezionale qualità di ASEA e dei suoi prodotti rivoluzionari. Sei il rappresentante di una società globale in piena crescita e questo dovrebbe trasparire dai tuoi incontri.

Permettici di aiutarti a pianificare gli incontri perfetti per il tuo team e i potenziali clienti! Segui gli standard strategici definiti da ASEA per fare in modo che i tuoi incontri di business riflettano la qualità del marchio ASEA. Sfrutta le risorse che ASEA ti offre, pianifica i tuoi incontri secondo le linee guida che trovi qui sotto e raccogli i frutti del tuo impegno.

ASEA TI AIUTERÀ A TENERE UN INCONTRO IN GRANDE STILE!

Gli incontri fisici stimolano le vendite e le iscrizioni, per questo vogliamo incoraggiarti a organizzarne. Aderendo alle linee guida di questo documento, hai diritto a chiedere un supporto sia finanziario sia personale. Questa offerta si applica a tutti gli associati registrati in qualsiasi mercato ASEA Europa aperto. Dal momento che le risorse sono limitate, la sponsorizzazione degli incontri sarà fornita in base al principio "primo arrivato, primo servito".¹

Per beneficiare del supporto di ASEA Europa agli incontri, devi soddisfare i seguenti requisiti:

1. Il tuo incontro deve essere pubblicato sul calendario dell'ufficio virtuale ASEA con almeno una settimana di anticipo. Puoi utilizzare il seguente percorso per inviare la richiesta dell'evento al calendario ufficiale degli incontri ASEA: **Risorse > Calendario eventi > Aggiungi evento**
2. Il tuo incontro dovrebbe essere comunicato al team delle vendite ASEA Europa con almeno una settimana di anticipo. Invia un'email a Sales_EU@aseaglobal.com specificando il tuo nome, la data dell'incontro e il numero di partecipanti previsto.
3. Dopo l'incontro:
 - Fornisci un elenco dei partecipanti con le loro firme. Usa questo [modello](#).
 - Invia al tuo Key Account Manager alcune foto che illustrano il luogo dell'incontro, l'attrezzatura e i partecipanti.
4. Almeno il 30% dei partecipanti deve essere costituito da persone nuove (ospiti o nuovi associati che partecipano al loro primo incontro ASEA).

IL SUPPORTO ASEA OFFRE:

	PACCHETTO 1	PACCHETTO 2	PACCHETTO 3
PARTECIPANTI	25	50	100
SUPPORTO		Supporto personalizzato da discutere con il tuo Key Account Manager	Supporto personalizzato da discutere con il tuo Key Account Manager
PRESENZA	Nessuna presenza aziendale.	Il tuo KAM può partecipare all'incontro. ²	Il Vicepresidente regionale può partecipare all'incontro. ²
SUPPORTO FINANZIARIO	100 € ³	250 € ³	500 € ³

¹ ASEA si riserva il diritto di annullare, modificare o interrompere questa offerta in qualsiasi momento con un preavviso di 30 giorni.

² In base alla disponibilità; richiesta di partecipazione da presentare con 30 giorni di anticipo.

³ Il pagamento verrà inviato tramite eWallet/SmartWallet.



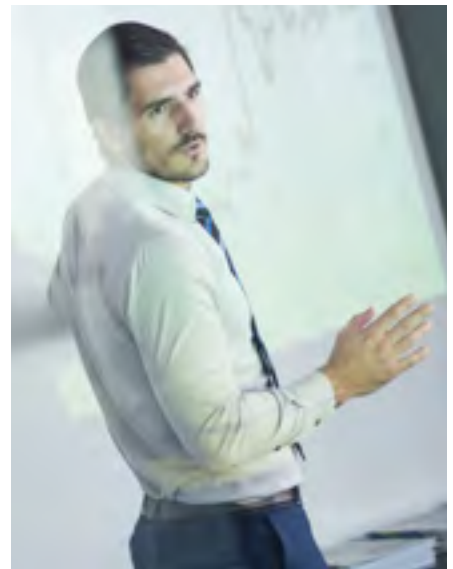


IL LUOGO: DOVE TENERE UN INCONTRO ASEA

ASEA è un'azienda moderna con prodotti unici e all'avanguardia, e tu la rappresenti! Il luogo dell'incontro dovrebbe riflettere la tua posizione come associato ASEA. Le opzioni migliori per i tuoi incontri sono sale riunioni e/o uffici moderni e professionali. Non hai un ufficio tutto tuo? Non preoccuparti, quasi tutte le città offrono diverse soluzioni per prenotare sale riunioni professionali per un'intera giornata o anche solo per un'ora.

- Cerca la tua sala riunioni online su siti web come meetingsbooker.com, whygo.net, regus.it
- Chiedi alla tua camera di commercio locale: a volte hanno stanze per brevi riunioni.
- Alcuni uffici di co-working hanno sale riunioni da affittare per poche ore o un giorno. Scopri cosa offre la tua città. Es. sharedesk.net, unit-office.de
- Chiedi all'amministrazione locale della tua città le sale riunioni disponibili per i piccoli imprenditori locali.
- A volte grandi aziende con grandi sedi centrali affittano spazi per uffici. Perché non chiedere?
- Se vivi in Baviera, c'è sempre la possibilità di usare l'ufficio ASEA di Monaco. Saremo felici di ospitarti! Tieni presente che gli incontri nell'ufficio di Monaco devono essere sempre concordati in anticipo.

Nota: assicurati che la tua sala riunioni sia dotata dell'attrezzatura necessaria, come un proiettore.



I CONTENUTI: COSA DIRE AL TUO TEAM E AI POTENZIALI CLIENTI!

C'è così tanto da dire su ASEA e le fantastiche opportunità che offre! Il meglio è che puoi lasciare tutto il lavoro a noi! C'è una vasta gamma di presentazioni professionali, video e materiale informativo per presentare ASEA ai tuoi potenziali clienti e formare il tuo team. Tutto ha un aspetto unico, professionale e conforme alle nostre linee guida. Questo è il modo migliore e più semplice per mostrare cosa rappresenta ASEA. Hai tutto il materiale a portata di mano!

Guarda gli strumenti disponibili per il tuo paese nell'[ufficio virtuale](#) e usali per i tuoi incontri.





INDICAZIONI SULLA SALUTE



IMMAGINI RELATIVE ALLA SALUTE



IMMAGINI DI MALATTIE DELLA PELLE



AFFERMAZIONI ESAGERATE SUI
POTENZIALI GUADAGNI



VERSIONE LOGO USA

ALLEGATO: COSA NON FARE AL TUO INCONTRO ASEA

In quanto azienda globale, ASEA si impegna ad aderire alle leggi e ai regolamenti nazionali e locali vigenti nei paesi in cui opera. Anche se ti esortiamo a condividere la tua storia e la tua esperienza con gli altri, siamo obbligati a garantire che tutte le tue dichiarazioni siano conformi alle linee guida.

Quando tieni il tuo incontro ASEA, evita di:

- Fare affermazioni sulla salute o riferire testimonianze di malattie e guarigioni
- Mostrare immagini del tipo "prima e dopo" relative alla salute di amici e familiari (es. ferite aperte, malattie della pelle, ecc.)
- Visualizzare la versione americana del logo ASEA, incluso il payoff "Cellular Health"
- Fare affermazioni esagerate sui potenziali guadagni come associato ASEA. Parla liberamente dell'opportunità di ogni associato ASEA, ma sottolinea che gli ingredienti del successo con ASEA sono gli stessi di qualsiasi altra attività: impegno, determinazione e volontà di imparare.