



ASEA

HVORDAN
HOLDE ET
ASEA-MØTE





PROFESJONELLE MØTER GIR PROFESJONELLE RESULTATER

ASEA-virksomheten din handler om mennesker, og møter er en gylden anledning til å gi mennesker en innføring i de unike mulighetene som ASEAs banebrytende produkter gir. Som uavhengig Business-bygger bør du prioritere regelmessige møter med teamet ditt og potensielle kunder for å gi viktig opplæring, skape vekst i virksomheten og utvikle samhold.

Et vellykket ASEA-møte vil demonstrere overfor potensielle kunder og teamet ditt hvor høy kvalitet ASEA og dets banebrytende produkter holder. Du representerer et globalt selskap i vekst, og møtene du holder, bør gjenspeile dette.

La oss hjelpe deg med å planlegge perfekte møter for teamet ditt og potensielle kunder. ASEAs strategiske standarder gjør at du kan føle deg trygg på at møtene dine gjenspeiler kvalitetene til ASEA. Gjør bruk av det som ASEA har å tilby, planlegg møtene i tråd med retningslinjene nedenfor, og se hvilke resultater det gir!

ASEA VIL HJELPE DEG MED Å HOLDE PROFESJONELLE MØTER!

Fysiske møter gir flere salg og registreringer, og vi anbefaler deg å holde dine egne møter. Hvis du følger retningslinjene i dette dokumentet, kan du kvalifisere for både økonomisk støtte og personalstøtte. Dette tilbudet gjelder for alle partnere som er registrert i et åpent ASEA Europa-marked. Etersom ressursene er begrensede, er det «førstemann til mølla» som gjelder for møtesponsing.¹

Skal du kvalifisere for møtestøtte fra ASEA Europa, må følgende krav være oppfylt:

- Møtet må publiseres i kalenderen til ASEAs virtuelle kontor minst en uke i forveien. Du kan bruke denne banen til å sende inn arrangementsforespørselen til ASEAs offisielle møtekalender: [Ressurser > Eventkalender > Legg til event](#)
- Du må informere ASEA Europas salgsteam om møtet minst en uke i forveien ved å sende en e-post til Sales_EU@aseaglobal.com med navnet ditt, møtedatoen og forventet antall deltakere.
- Etter møtet:
 - Sender du inn en liste over deltakerne med disses signaturer. Bruk denne [malen](#).
 - Vennligst send din Key Account Manager noen bilder som viser stedet og utstyret, samt deltakerne.
- Minst 30 % av deltakerne må være nye personer (gjester eller nye partnere som på deltar et ASEA-møte for første gang).

ASEA TILBYR FØLGENDE STØTTE:

	PAKKE 1	PAKKE 2	PAKKE 3
DELTAKERE	25	50	100
STØTTE		Tilpasset støtte drøftes med din s torkundeansvarlig	Tilpasset støtte drøftes med din storkundeansvarlig
DELTAKELSE	Bedrifter kan ikke delta.	Din storkundeansvarlig kan delta på møtet. ²	Regiondirektøren kan delta på møtet. ²
ØKONOMISK STØTTE	100 € ³	250 € ³	500 € ³

¹ ASEA forbeholder seg retten til å kansellere, endre eller avslutte dette tilbudet når som helst med 30 dagers forvarsel.

² Med forbehold om tilgjengelighet. Forespørsel om deltakelse må sendes 30 dager i forveien.

³ Betalingen vil bli sendt via eWallet/SmartWallet.



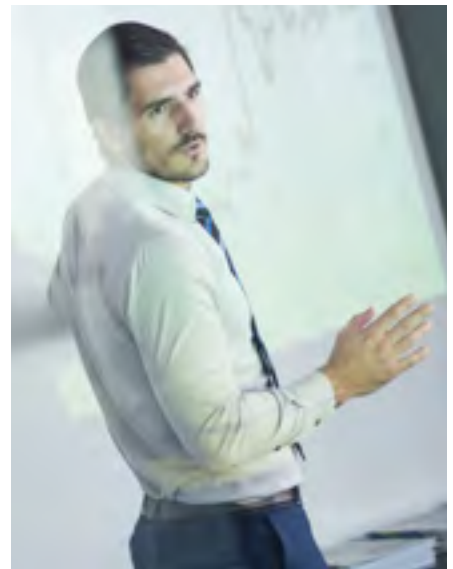


MØTESTEDET: HVOR DU BØR HOLDE ASEA-MØTER

ASEA er et moderne selskap med banebrytende, unike produkter, og dette er det du representerer. Møtestedet bør gjenspeile at du er ASEA-partner. Det beste møtestedet er moderne, profesjonelle møterom og/eller kontorer. Har du ikke eget kontor, finnes det en rekke alternativer for å booke profesjonelle møterom på dags- og timebasis.

- Søk etter møterom på websider som: meetingsbooker.com, whygo.net, regus.no
- Kontakt handelskammeret der du bor. Av og til har de rom tilgjengelig for korte møter.
- Enkelte kontorfellesskap har møterom til leie på time- eller dagsbasis. Finn ut hvilke tilbud som finnes i din by, f.eks. sharedesk.net, unit-office.de
- Spør kommunen om de har møterom tilgjengelig for lokale små bedrifter.
- Av og til leier selskaper med stort hovedkontor ut kontorlokaler. Hvorfor ikke spørre dem?
- Hvis du bor i München-området, kan du alltid bruke ASEAs München-kontor til møter. Du er hjertelig velkommen. Husk at møter på München-kontoret alltid må avtales i forveien.

Merk: Sørg for at møterommet har alt av nødvendig utstyr, f.eks. projektor.

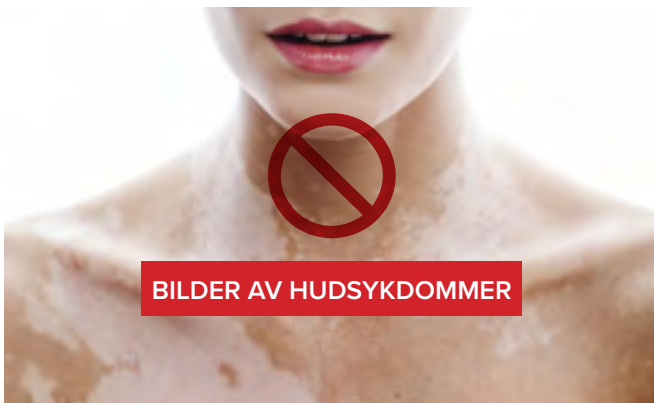


INNHALDET: HVA DU SKAL SI TIL POTENSIELLE KUNDER OG TEAMET DITT!

Det er mye du kan si om ASEA og de fantastiske mulighetene vi tilbyr. Best av alt er at du kan overlate jobben til oss. Vi har et bredt spekter av presentasjoner, videoer og informasjonsmaterieil for å gi potensielle kunder en innføring i ASEA og gi teamet ditt opplæring. Uansett medium er det unikt og profesjonelt utformet, og det samsvarer med retningslinjene våre. Dette er den beste og enkleste måten for å vise hva ASEA dreier seg om. Alt materiellet er tilgjengelig med et tastetrykk.

Kikk på verktøyene som er tilgjengelig i det [virtuelle kontoret](#) for ditt land, og bruk dem på møtene.





TILLEGG: IKKE GJØR DETTE PÅ ASEA-MØTER

Siden ASEA er et globalt selskap, gjør vi vårt ytterste for å overholde alle nasjonale og lokale lover og regler, uansett hvor vi opererer. Vi oppfordrer deg til å dele dine erfaringer med andre, men vi må sikre at alle uttalelser er i samsvar med retningslinjene våre.

Når du holder ASEA-møter, kan du ikke gjøre følgende:

- Fremsette påstander om helsegevinster og fortelle om sykdom og helbredelse
- Vise helserelaterede før-og-etter-bilder av venner og familie (f.eks. med åpne sår, hudsykdommer)
- Vise den amerikanske ASEA-logoen, inkludert den beskrivende teksten «Cellular Health»
- Fremsette overdrevne påstander om inntjeningsmulighetene for ASEA-partnere. Snakk gjerne om mulighetene som alle ASEA-partnere har, men påpek at å lykkes med ASEA krever det samme som alle andre jobber: mye arbeid, besluttsomhet og vilje til å lære.

