



Den hurtigste genvej til nye kontakter

GÆSTEPRÆSENTATION *"markedsføringsminuttet"*

Som gæst ved et B1network netværksmøde, har du 60 sekunder til at præsentere dig og din virksomhed, det kalder vi "markedsføringsminuttet".

60 sekunder lyder ikke af meget men det er mere end nok, i en telefon har du 10 sekunder. Brug dit minut fornuftigt!

Hvem er vi?

Start med at præsentere dig selv og dit firma ved navn.

Det er ikke vigtigt at vide hvornår firmaet er grundlagt eller hvor meget du omsætter for årligt. Hvem du er og hvilken baggrund du har, er mindre relevant.

Fokuser på hvad udbyttet er ved at handle med dig. Kunden køber udbytte, ikke produktet.

Referencer

Nævn 3 referencer, som kan være dine kunder, eller andre du er i tæt dialog med, og kan anbefale til andre, og kan være interessante for andre i netværksgruppen og du bliver dermed reference giveren. Husk andres kunder kan også være interessant for dig.

1 _____

2 _____

3 _____

Søgning efter potentielle emner

Nævn 3 virksomheder du ønsker at komme i dialog med. Vær konkret, nævn gerne virksomhedens navn og evt. navnet på en konkret kontaktperson.

1 _____

2 _____

3 _____

Slogan

Tænk simpelt, vælg et slogan du bliver husket for, eksempelvis: "Haribo, den er go"
