

Egna anteckningar

Håkan Sterner  
**Eventkonsult**

**för Meningsfulla Möten**

Älholmen Rosenhill  
732 97 ARBOGA  
0589-123 00  
070-580 88 60  
hakan.sterner@eventkonsult.se  
www.eventkonsult.se

## Checklistan Bästa Affärsnyttan



Håkan Sterner  
**Eventkonsult**

**för Meningsfulla Möten**

## BÄSTA AFFÄRSNYTTA

Utnyttja tillfället i mötet för maximal affärsnytta, vilket innebär att du tar alla chanser till personliga kontakter i syfte;

- att få nya idéer
- lyssna till nya infallsvinklar
- presentera din affärsidé
- locka till intresse för en kommande affärer
- möta nya tänkbara samarbetspartners
- finna nya leverantörer
- bygga nätverk
- sprida god PR omkring ditt varumärke.

Det finns ingen motsättning med att ha roligt och att göra affärer!

### A. FÖRE MÖTET:

1. Formulera dina budskap och din affärsidé så att du kan berätta den på ett inspirerande sätt, som lockar till mersmak. Gör klart för dig själv hur du vill bli uppfattad och följ sedan detta. På så vis stärker du ditt varumärke och blir mer trovärdig.
2. Ta fram aktuella visitkort och gärna en presentationsfolder med mer detaljerat innehåll om vad du kan erbjuda. Var frikostig med att dela ut detta material till så många som möjligt. Glöm inte uppdatera hemsidan.
3. Förvissa dig om deltagarlistan för mötet och pricka in minst fem personer som du ska söka kontakt med för att i dessa möten skapa en affärsrelation. Det kan vara en kund, en inspirationskälla eller leverantör.
4. Ta gärna med något du kan lämna efter dig, en gåva, en upplevelse, ett erbjudande eller enbart - ett gott intryck.

### B. UNDER MÖTET:

1. Lev upp till ditt varumärke, genom att bete dig så att det stämmer med den bild du vill att andra ska ha av dig.
2. Var alltid på alerten, missa aldrig ett tillfälle för en affärskontakt eller relation, undvik att hamna i situationer, som du inte kan stå för dagen efter., Tänk på att du alltid ska kunna upplevas som trovärdig.
3. Sprid frikostigt dina visitkort och annat material så mycket du kan. Samla så många intressanta visitkort du kan men notera på baksidan varför du tagit kortet.
4. Sök aktivt upp de fem personer du önskar möta - förboka gärna en tid om det är möjligt. Var beredd på att presentera din "elevator story".
5. Var nyfiken och sök upp nya kontakter, gärna med någon du normalt inte umgås med kanske en från en annan generation.

### C. EFTER MÖTET:

1. Följ alltid upp dina affärskontakter genom att snabbt återkoppla. Katalogisera alla.
2. Försök få till kundmöten där du kan få chans att visa upp dig i en lugnare miljö och mer anpassat för personen i fråga.
3. Gör en egen utvärdering av mötet och se om du levde upp till dina egna mål. Lär av misstag och förstärk det som var bra.