



Tio tips - så här gör Du Company matchmaking® till en succé!

1 Det handlar om relationer – inte om att sälja.

De som bara vill sälja en tjänst eller produkt till personen på andra sidan bordet får oftast inte ut så mycket av mötet.

2 Möten sker mellan personer, inte mellan företag.

Dina möten är förhoppningsvis början på en längre relation. Båda parter kan hjälpa varandra med tips idéer och kontakter. Vem eller vilka personer skulle kunna bidra till Din verksamhet?

3 Studera deltagarlistan

Ca 2 veckor före arrangemanget kan Du logga in och läsa de andra deltagarnas information. Ta tid att studera listan för att hitta intressanta personer och företag. Glöm inte att läsa "Några ord om vilka kontakter som du kan bidra med", när Du väljer Dina möten.

4 Välj så många företag som möjligt till Din mötesönskelista.

Man kan välja upp till 30 deltagare. Välj många - det ger större möjligheter att kombinera Ditt möteschema på bästa sätt.

5 Förbered Dina möten

Före arrangemanget kan Du se Ditt mötesschema. Läs på om vad dessa företag och personer gör, vad de söker och vad de kan bidra med. Förbered en 3-minuters presentation av Dig och Din verksamhet..

6. Använd inte för lång tid till presentationer av företag eller produkter.

Använd istället tiden till att hitta möjligheter att hjälpa varandra. Vilka önskemål har Du respektive Din mötespartner? På vilket sätt kan ni bidra till varandras verksamhet?

7. Fråga om minst tre tips

Tipsa varandra om företag eller spännande personer som inte är med denna dag, men som kan passa in på era önskemål.

8. Var öppen för spontana möten

De flesta har inte fullt i sitt mötesschema. Under håltider finns möjlighet att göra spännande spontana möten.

9. Under fika, lunch och middag har ingen några fasta möten.

Då är det möjligt att träffa personer som du inte fick in direkta möten med Missa inte middagsbuffén kl. 17.00-18.00. Ett bra tillfälle för spännande affärskontakter.

10. Slutligen, det viktigaste - uppföljningen.

Ett kort möte kan vara början på en lång relation. Mer information, fler tips, ett produktblad, boka ett nytt möte? Man måste givetvis följa upp sina kontakter!