



Бизнес-завтрак: организация и проведение

Бизнес-завтрак: что это?



Бизнес – это общение!

Бизнес-завтрак - это:

- **Новый и эффективный** формат знакомств и обучения для топ-менеджеров и собственников бизнеса.
- Несколько часов, которые дают новые **идеи, ответы** на наиболее актуальные вопросы и мощный заряд **бизнес-энергии**.
- Презентация в особом формате для небольшого круга лиц высокого статуса.
- Возможность не только донести важную информацию до ключевых лиц, но и выстроить отношения, укрепить связи.

Ключевое отличие от других форматов бизнес-встреч:

- Отсутствие принципа закрытости, предусмотренного бизнес-клубами, где все друг друга знают и нет новых лиц.
- Отсутствие принципа «стоять по стеночкам». Присущего приемам и конференциям, где почти все не знакомы друг другом лично.

Бизнес-завтрак: результаты



Польза для Вас:

- ✓ Возможность напомнить о себе клиентам;
- ✓ Качественное знакомство с новыми компаниями;
- ✓ Получение реальной оценки Вашей работы;
- ✓ Получение свежих идей и рекомендаций работы;
- ✓ Дополнительный канал продвижения;
- ✓ Возможность построения партнерской группы.

Польза для Клиентов:

- ✓ Получение нужной бизнес-информации;
- ✓ Знакомство с ТОП-менеджерами и руководителями;
- ✓ Получение реальной оценки от Вас и других компаний;
- ✓ Бесплатное обучение;
- ✓ Получение профессиональных мнений о новых идеях;
- ✓ Ответы на наболевшие вопросы;
- ✓ Дополнительный канал развития бизнеса;
- ✓ Общение в среде профессионалов.

Бизнес-завтрак: как организовать



Где?

- ✓ Ваш офис;
- ✓ Кафе или ресторан, в котором внедрено ПО *Microinvest*;
- ✓ Кафе или ресторан (с удобным месторасположением);
- ✓ Арендованный конференц-зал.

Когда?

- ✓ Середина рабочей недели.

Во сколько?

- ✓ Утренние часы. Например, с 9-15 до 11-00.

Бизнес-завтрак: как организовать



Основные статьи расходов:

- ✓ Аренда площадки (если не на территории Вашего офиса)
- ✓ Питание (например, чай и печенье);
- ✓ Ведущий (Ваш сотрудник или лично Вы);
- ✓ Техническая аппаратура (при необходимости);
- ✓ Приглашительные (можно обойтись и e-mail рассылкой);
- ✓ Раздаточный материал (реклама, презентация);
- ✓ Оформление зала и столов (демонстрационный стенд);
- ✓ Подарки «на память» (связанные с Вашей компанией).

Целевая аудитория:

- ✓ Владельцы бизнеса, заинтересованные в новых качественных знакомствах и развитии бизнеса;
- ✓ Руководители отдела продаж, желающие получить новые интересные решения для повышения эффективности работы;
- ✓ B2B сектор.

Бизнес-завтрак: важные рекомендации

Microinvest рекомендует:



- Тема встречи должна быть действительно **интересной**;
- **Заранее** оповещайте и накануне напоминайте о встрече;
- **Публикуйте информацию** на бесплатных сайтах и в соц. сетях;
- Напишите в приглашении, что презентация будет «необычной», что предусмотрены **чай с печеньем и неформальное общение**;
- Если участники не знакомы между собой, то в начале встречи предусмотрите процедуру **представления гостей** друг другу;
- **Доступность** информации. Каждый гость должен хорошо видеть и слышать ведущего;
- **Наглядность** информации. Демо-стенд и комплект с презентацией встречи и рекламными материалами;



Microinvest рекомендует:

- Предложите заполнить **анкету участника**;
- Делайте фотографии и выкладывайте их. **Популяризируйте** Ваши бизнес-события;
- **Проведите лотерею**, где призом будет, например, бесплатная лицензия на *Microinvest* Склад Pro Light. Это приведет к продажам и других продуктов;
- Предлагайте в рамках Бизнес-завтрака приобрести **бонусные пакеты по специальным ценам**;
- Проведите акцию «**Приведи друга**» - если приглашенный участник придет не один, то получит подарок;
- **Отзывы.** Свяжитесь через несколько дней с каждым участником, чтобы узнать о впечатлениях, замечаниях и рекомендациях.

Бизнес-завтрак: пример программы

9:00 - 9:15

- Встреча гостей Знакомство. Открытое общение.

9:15 - 9:30

- Ведущий знакомит всех с каждым участником, рассказывает причину сбора, оповещает программу.

9:30-9:40

- 10-минутный перерыв, чтобы налить кофе или чай, перекусить и пригласить нескольких гостей на личные бизнес-встречи.

9:40 - 10:30

- Выступление спикера или коллективное обсуждение темы (мозговой штурм)

10:30 - 11:00

- Ответы на вопросы, Организация круглых столов.

11:00 - 11:10

- Завершение встречи. Приглашение заинтересованных для продолжения беседы и установления контактов.

6 причин прийти на Бизнес-завтрак:

1. Возможность уделить время действительно важным вещам: развитию бизнеса, увеличению продаж, решению проблем.
2. Получение 15-20 реальных контактов для вашей клиентской базы (ЛИЧНЫЕ контакты).
3. Возможность рассказать о себе, о своем бизнесе, получить компетентную оценку от профессионалов.
4. Рождение новых идей.
5. Реальный инструмент для бизнес-переговоров с топ-менеджерами.
6. Положительные эмоции и заряд бизнес-энергией.

