



Dybe kunderelationer med den rette signalværdi

Speakers Clubs månedlige Fyraftens-workshops er ikke bare ren underholdning. Deltagerne får en masse konkret og værdifuld inspiration med hjem om relevante emner, som kan bidrage både privat og på arbejdspladsen, og samtidig bliver relationerne til de mennesker man følges med tættere og personlige, når snakken efterfølgende eller i pausen handler om f.eks. stresshåndtering, konfliktstyring, kommunikation, motivation eller personlig ledelse.

Et arrangement hos Speakers Club giver samtidig din virksomhed en helt unik mulighed for at signalere til omverdenen, at I er en forgangsvirksomhed, som sætter fokus på mennesker.

En Speakers Club fyraftens workshop er derfor den ideelle løsning, når den næste kundeevent, produktlancering eller forhandler-kickoff skal afholdes. På samme måde, som når I inviterer i biografen, teatret eller til fodbold vil I få mulighed for at komme tættere på jeres kunder på en afslappet og underholdende måde - men i Speakers Club vil I endvidere kunne tilbyde noget konkret læring og inspiration og samtidig komme meget tættere på kunderne end normalt.

Speakers Club er oplagt til de dybe, personlige relationer, der er så vigtige i et konkurrencepræget marked.

I skal bare møde frem - vi ordner resten

Et kundearrangement hos Speakers Club betyder, at I blot skal invitere jeres gæster - vi ordner resten. Vi afvikler typisk vores workshops i Radisson Falconer, Bremen, Charlottet haven eller Torvehallerne i Vejle.

Når jeres gæster møder frem - vil de blive modtaget af vores professionelle event-personale og ledt op til jeres dedikerede

SPEAKERS CLUB - ET ENGAGERENDE, VÆRDISKABENDE OG UNDERHOLDENDE ALTERNATIV TIL FODBOLDKAMPE OG TEATERET

Personlige og meningsfulde kunderelationer skaber loyalitet, gensalg og mersalg. Kun ved 1/6 af alle købsbeslutninger er prisen den afgørende faktor - følelser for produktet og de personlige relationer er ofte de vigtigste beslutningsparametre, når kunden skal vælge mellem din virksomhed og konkurrenten.

Event marketing er dokumenteret en af de mest effektive måder man kan kommunikere et positivt budskab på og samtidig knytte meningsfulde relationer, og i Speakers Club har vi taget det til et yderligere niveau.

område, hvor jeres personale står klar til at byde velkommen med forplejning - naturligvis skræddersyet til jeres behov. Når selve workshoppen går igang kl. 16.30 vil I og jeres gæster blive ledt ind i selve salen, hvor I vil blive sat på dedikerede rækker - klar til at blive underholdt og inspireret i de kommende 2,5 time - kun afbrudt af en pause på 20 minutter ca. midtvejs. Når selve workshoppen er færdig kl. ca. 19.00 kan I selv vælge, om I vil runde aftenen af, eller fortsætte evt. med middag.

Gratis markedsføring - oven i

Når du holder dit arrangement hos Speakers Club vil du samtidig få eksponeret din virksomhed overfor de øvrige deltagere til det pågældende arrangement, ligesom jeres navn, logo vil indgå i al markedsføring op til arrangementet. Så i tillæg til pleje af jeres eksisterende kunder, vil der samtidig være god mulighed for at få nye, potentielle kunder i tale.

Der deltager typisk 3-400 deltagere ved vores workshops - nogle privat og andre via deres virksomheds-medlemskab.

I alle pakker indgår:

- Registrering & modtagelse
- Dedikeret område til kundeevent i op til 1,5 time før selve workshoppen
- Stande til fremvisning af produkter, brochurer m.v. - op til 4 stande
- Forplejning for 200 kr. pr. person (kan reguleres op/ned)
- Dedikerede rækker i salen til selve workshoppen
- Efterfølgende evaluering - skræddersyet egne specifikke tillægsspørgsmål
- Markedsføring med logo/link i 3 nyhedsbreve før selve workshoppen (8.000 modtagere)
- Markedsføring med logo/link på arrangementsbeskrivelsen (8.000 besøgende på vores hjemmeside)

Pris eksempler:

Pris v. 50 deltagere:

Pris v. 100 deltagere:

Pris v. 150 deltagere:

Kr. 35.000

Kr. 55.000

Kr. 75.000

"Siden 2009 har vi løbende brugt Speakers Club til at motivere vores medarbejdere og skabe tættere og mere personlige kunderelationer. I juni valgte vi at lægge et større kundearrangement i forbindelse med en Speakers Club workshop og oplevede, at de deltagende kunder tog meget positivt imod denne form for event. For os var det særligt interessant interessant, at vi ikke skulle bruge ret mange interne ressourcer og samtidig var økonomien på et absolut rimeligt niveau. 3 er en virksomhed, som er kendt for sin høje grad af trivsel og medarbejdertilfredshed og signalværdien ved at lægge sig op af et positivt og blødt koncept, som Speakers Club skal heller ikke undervurderes."

Morten Christiansen
CEO 3 (H3G Denmark)

