



VARMT VÄLKOMMEN SOM BEMER PARTNER (BP)

Härligt att du valt att satsa på en affärsverksamhet med BEMER som funnits på marknaden sedan 1998, numera etablerad på i stort sett alla kontinenter i världen.

Vårt tips till dig, är att komma igång så fort som möjligt genom att **gå vår grundläggande START-UP kurs** och att etablera en god kontakt med din mentor som har i uppgift att vara till din hjälp i starten och framöver.

INTRODUKTION FÖR EN OPTIMAL START

Din Mentor och din Team Manager fungerar som din support för att lyckas. Ställ frågor och be om hjälp om du är osäker eller behöver veta mer.

En vinst för dig som ny BP, är att tillsammans med din Mentor:

- 1) Gå igenom basfakta om produkten, bekanta dig med marknadsföringsmaterial och ditt administrativa verktyg på internet .
- 2) Fundera kring din affärsidé och ambitionsnivå med din BEMER-verksamhet, så att din Mentor och din Team Manager redan i inledningsskedet kan vara dig behjälplig med just det personliga stöd som du behöver.

Se CHECKLISTOR i separata bilagor 1-3.

Sammanfattning av ÅRSAVGIFTEN, bilaga 4.

Kontaktuppgifter, bilaga 5 Användarrådgivning, Kundservice, BNordic

Varmt välkommen in i BEMER Nordics team !

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM:

1) FÖRBEREDELSE INFÖR START-UP

Mentor och Partner går tillsammans igenom:

PRODUKTER

- BEMER Produkter** – BEMER Classic, BEMER Professional samt tillbehör
Plocka upp och installera tillsammans ett BEMER-Set, gärna båda modellerna
- Bruksanvisning och övrigt material** – som följer med vid köp av produkten
- Användning av produkten** – Presentera och introducera ”Basplan”

MARKNADSFÖRING

- Marknadsföringsmaterial** – Presentera foldrar, broschyrer, Roll-ups etc.
Läs alla foldrar och broschyrer.
- BEMER´s varumärkesidentitet** – Riktlinjer för marknadsföring
- Din webbsida** – www.dittnamn.bemergroup.com
Navigera och gå igenom webbsidan
- Blogg** – www.mikrocirkulationifokus.se
Möjligheten att skicka artiklar till andra

BEMER-BACK-OFFICE – (BBO) DITT INTERNET BASERADE ARBETSREDSKAP

- Logga in på BBO** – Gå igenom innehåll och upplägg
- Fokusera och prioritera som start:**
 - ”Partnerbibliotek” o fliken ”anvisningar”, som innehåller många instruktioner.
 - E-post, gå igenom mailfunktionen, under anvisningar finns info för e-postfunktioner.
 - Anmälan till START-UP kurs.
 - Funktionen beställning av produkter
 - Funktionen registrering av ny BP
 - Funktionen beställning av marknadsföringsmaterial
 - Funktionen eWallet
 - Låt dig inspireras att på egen hand fortsätta att gå igenom BBO.

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM:

2) UPPFÖLJNING EFTER START-UP

Mentor och Partner går tillsammans igenom:

Genom att svara på nedanstående alternativ och göra ditt val så bra som möjligt ger du en inriktning för hur din Mentor och din Team Manager kan ge dig support som är professionellt anpassad utifrån dina behov och som på bästa sätt gynnar din verksamhet. Viktigt för dig att veta att de mål som du har nu, alltid kan förändras. Dra dig inte för att ta hjälp sms:a, ring, maila din Mentor och din Team Manager.

HUR VILL DU ARBETA MED BEMER ?

- Bygga upp en BEMER organisation/team** – Erbjuder affärsmöjlighet med BEMER
- Marknadsföra och sälja BEMER produkter** – Till företag och privata köpare
- Köpa in BEMER** – För att hyra ut
- Arbeta terapeutisk** – Ge behandlingar

HUR MYCKET VILL DU ARBETA MED BEMER FRAMÖVER, VILKA VISIONER HAR DU?

- Ambition att arbeta heltid** – Fokus på BEMER verksamhet
- Starta med att arbeta deltid** – För en verksamhet som kan utvecklas
- Arbeta med BEMER på ledig tid** – Extrainkomst

HUR OFTA VILL DU HA KONTAKT MED DIN MENTOR ?

.....

HAR DU NÅGRA SÄRSKILDA FÖRVÄNTNINGAR ?

.....

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM:

3) **INVENTERING och START av din egen BEMER-verksamhet**

Mentor och Partner går tillsammans igenom strategi och planering:

Du behöver få klart för dig för vem/vilka du vänder dig till, hur ser din väg framåt ut och vad du vill uppnå, detta för att kunna välja tillvägagångssätt och göra en aktivitetsplan.

SUMMERA DIN AFFÄRSVERKSAMHET OCH DINA INTRESSENER

- Affärsidé** – Fundera och beskriv målsättning och tillvägagångssätt för arbetet med BEMER
- Förbereda egen demonstration/visning** av en BEMER Modell
Tänk igenom, hur du presenterar ett BEMER Set till någon som inte har hört talas om detta.
- Kontaktnät** – Inventera dina kontakter
- Kundbank** – Lista och sortera ditt kontaktnät

FOKUSERA, PRIORITERA OCH AKTIVERA FÖR ATT KOMMA IGÅNG

- Kalendarium** – Skapa medvetenhet om datum för START-UP, BEMER NORDIC Kick-Off, produktpresentationer och affärspresentationer. (bemer.net)
- Delta vid olika BEMER evenemang** – För att lyssna, lära och inspireras.
- Bjud in gäster** – Till produkt- och affärspresentationer.
- Arbeta tillsammans med din mentor** – För inbjudan och förberedelser av egna presentationer

JAG SOM DIN MENTOR SER FRAM EMOT ETT ROLIGT SAMARBETE MED DIG OCH DITT FRAMTIDA TEAM!

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM:

VARFÖR BETALAR VI ÅRSAVGIFT ?

Det är helt enkelt en årlig administrationsavgift för att hantera alla olika tjänster och support som ger dig möjlighet att driva och underlätta ditt företagande med BEMER.

BEMER Partner betalar på årsbasis för rätten att arbeta som en fristående säljare avseende de fysikaliska terapisystemen BEMER Classic, BEMER Professional och BEMER Veterinary Line, jämte tillhörighet för produkterna samt för rätten att rekrytera kvalificerade BEMER Partners enligt marknadsplanens intentioner för marknadsföring, försäljning och rekrytering.

- Årsavgiften innefattar din rätt att på årsbasis verka som affärspartner för BEMER Medicinteknik och erhålla din försäljningsprovision.

Årsavgiften inkluderar:

- Kundservice via telefon, post och mail
- Marknadsföringsplats på webbsidan www.dittnamn.bemergroup.com
- Ditt administrativa verktyg (BBO)
- BEMERs användarrådgivning

Hur mycket och när betalar vi?

BEMER Int AG fakturerar 1 440 SEK 90 dagar efter att du registrerats som BEMER Partner, detta datum blir därefter ditt årliga faktureringsdatum för denna årliga avgift. Avstår du från att betala årsavgiften, trots påminnelser avslutas ditt engagemang som BEMER Partner. (Kostnaden utslaget /månad 120 SEK).

BEMER Partners registrerade före den 1/1-2018 betalar på årsbasis från den 1/1 innevarande år.

Hoppas att vi med detta klargjort syftet och vad en årsavgift ger för din verksamhet. 😊

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM:

KONTAKTUPPG/ÖPPETTIDER

Kundservice

Katharina Ruotsalainen (svensktalande) Tel: + 46 72-743 90 77
(kundservice@bemernordic.com)

Besvarar frågor kring BEMER Int. AGs fakturering/provisioner, BBO, beställningar samt reklamation eller tekniska problem.

Måndag - Torsdag 08.00 – 16.00

OBS! Kontakta alltid din Mentor först, innan du kontaktar Bemer Nordic, kundtjänst

Användarrådgivning/Medical business Partner

Fiddeli Kluge, Tel: +46 72 552 9522 Besvarar frågor kring BEMER´s användning

Tisdag & Torsdag 10.00 – 12.00

Bemer Nordics Management i Sverige

Nils Kämpe: Agentur/ nils.kampe@bemernordic.com

Mikaela Kluge: OD/ mikaela.kluge@bemermail.com

Anders Östman: TM/ anders.oestman@bemermail.com

Maria Dagerberg: GL/ maria.dagerberg@bemermail.com

Erika Dickmark: GL/ erika.dickmark@bemermail.com

Gunilla Kuylenstierna: GL/ gunilla.kuylenstierna@bemermail.com

Geertje Meijering: GL/ geertje.meijering@bemermail.com

Marie Nilsson: GL/ marie.nilsson@bemermail.com

Lena Rydqvist: GL/ lena.rydqvist@bemermail.com

Monica Silverplats: GL/ monica.silverplats@bemermail.com

Lena Svedvall: GL/ lena.svedevall@bemermail.com

MENTOR: BEMER PARTNER: DATUM: