

Oavsett storlek på din organisation så kan ni använda BFHS för att stärka verksamheten och skapa affärer

Medlemskapet i BFHS innebär många fördelar, oavsett storlek på ert företag. Nedan ger vi ett par exempel på hur ett mindre till medelstort och ett större medlemsföretag kan använda föreningens omvärldsbevakning, opinionsbildning, påverkansmöjligheter, synlighet och nätverk för att skapa konkreta affärsmöjligheter.

BFHS för det mindre till medelstora medlemsföretaget

För medlemsföretaget med tre till tio medarbetare som säljer hjärtstartare, service och HLR-utbildningar till företag och bostadsrättsföreningar. Vanligen finns begränsat med tid och resurser för egen marknadsbevakning, opinionsbildning och påverkansarbete.

Så kan det mindre medlemsföretaget använda BFHS

- **Affärsmöjligheter.** Ni finns presenterat på BFHS:s webbplats. Det ger ytterligare en väg för potentiella kunder att hitta er som seriös leverantör. HLR-rådet hänvisar i sin kommunikation till BFHS-medlemslista. BFHS tillfrågas vid upphandlingar och som medlem har du möjlighet att delta.
- **Sparar tid.** BFHS följer utvecklingen inom hjärtstartarområdet, exempelvis nya regler, krav, standarder, myndighetsfrågor och utvecklingen inom HLR och hjärtsäkerhet. BFHS sammanfattar det viktigaste i bland annat månatliga nyhetsbrev.
- **Tidig insyn i viktiga frågor.** BFHS löpande omvärldsbevakning minskar behovet av egen bevakning och gör att ni som medlemsföretag snabbare kan anpassa era erbjudanden och rådgivning.
- **Medlemskapet stärker försäljningen:** I offerter, kundmöten och på er egen webbplats får ni som medlemsföretag använda BFHS-medlemsmärke och logotyp. Det stärker trovärdigheten och visar att ni är en del av en branschorganisation som arbetar med kvalitet, ansvar och långsiktig utveckling. Via BFHS kan ni delta i utbildningar och får också möjlighet att erbjuda era kunder BFHS hjärtstartarförsäkring utan självrisk.
- **Påverkan och opinionsbildning:** Det mindre företaget får genom BFHS en röst mot marknaden som det annars kan vara svårt att skapa på egen hand. Genom föreningen kan ni bidra med era erfarenheter till remisser, myndighetsdialog och opinionsbildning kring exempelvis tillgänglighet, kvalitet, service och vikten av seriösa aktörer på marknaden.
- **Sociala medier.** BFHS förstärker er egen publicitet genom att dela inlägg och egna kommenterar (ex. "Det här är en viktig fråga för våra medlemmar") via föreningens kanaler. Ni som medlem kan också själv bidra med kundcase, lokala exempel, bilder och erfarenheter som BFHS kan lyfta i sina kanaler.

Konkret medlemsnytta: *Kan lägga mindre egen tid på omvärldsbevakning, får ökad synlighet och ett starkare förtroende hos kunden, fler möjliga vägar till nya kunder och möjlighet att påverka förutsättningarna på den marknad där företaget gör affärer.*

BFHS för det större medlemsföretaget

För det lite större medlemsföretaget med tio medarbetare eller fler och som arbetar nationellt med hjärtstartare, utbildning, service och större hjärtsäkerhetslösningar, blir medlemskapet en möjlighet att använda BFHS för att påverka marknaden och ligga steget före. Kunderna är exempelvis större arbetsgivare, fastighetsbolag, organisationer och offentlig verksamhet.

Så kan det större medlemsföretaget använda BFHS

- **Omvärldsbevakning och framförhållning:** Genom BFHS får ni som medlemsföretag tidig kunskap om frågor som kan påverka era framtida affärer, exempelvis standardisering, myndighetskrav, registrering och tillgänglighet av hjärtstartare, servicefrågor och utvecklingen inom HLR-området. Informationen kan ni använda i er affärsplanering, produktutveckling och kundrådgivning.
- **Aktiv påverkan på branschens utveckling:** Ni kan delta i arbetsgrupper inom BFHS, lämna synpunkter i vårt remissarbete och bidra med era erfarenheter från marknaden. Genom BFHS kan ni som medlemsföretag utbyta kunskap tillsammans med andra medlemmars erfarenheter och bli en gemensam och starkare branschröst i dialogen med myndigheter, beslutsfattare och andra organisationer.
- **Opinionsbildning som utvecklar marknaden:** BFHS driver frågor om exempelvis fler tillgängliga hjärtstartare, hög kvalitet, service och långsiktigt fungerande hjärtsäkerhet. Det bidrar till att utveckla hela marknaden. En mer kunnig marknad och med tydligare krav skapar samtidigt bättre förutsättningar för seriösa medlemsföretag att erbjuda kvalificerade lösningar.
- **Synlighet och positionering:** Ni kan använda medlemskapet såsom synlighet på BFHS webbplats och kopplingen till det bredare HLR-arbetet, för att visa era kunder och upphandlare att ni inte bara säljer produkter och tjänster utan också aktivt bidrar till branschens utveckling.
- **Nätverk och nya affärsmöjligheter:** Kontakterna med andra medlemsföretag ger möjlighet till kunskapsutbyte, samarbeten och även nya affärsmöjligheter. Som medlem får ni samtidigt bättre förståelse för vad som händer på marknaden och vilka behov som faktiskt finns.
- **Synlighet som skapar affärsnytta:** era egna plattformar, webbplatsen och sociala medier, kan också bidra till att stärka hela branschen. Exempelvis när BFHS publicerar ett remissyttrande eller kommenterar frågan om tillgängliga hjärtstartare, kan ni som medlem sprida innehållet till ert större nätverk. Det stärker både BFHS räckvidd och ger samtidigt er som medlem möjlighet att visa kunder, samarbetspartners och beslutsfattare att ni som seriös aktör är engagerad i branschens utveckling och inte enbart i den egna försäljningen.

Konkret medlemsnytta: *Tidig kunskap om förändringar, möjlighet att påverka framtida spelregler, stärkt position som seriös branschaktör, större trovärdighet i upphandlingar och kunddialoger samt nätverk och nya affärsmöjligheter.*

Två olika medlemsföretag, samma grundidé

Det lilla företaget använder BFHS för att få muskler som man inte har själv. Föreningen ger tillgång till bevakning, synlighet och en gemensam röst som annars skulle kräva betydligt större egna resurser.

Det större företaget använder BFHS för att tillsammans med branschen påverka den marknad man ska göra affärer på. Företaget kan ligga steget före, bidra till utvecklingen och stärka sin position som en aktiv och seriös branschaktör.

Ju mer medlemmarna engagerar sig i BFHS genom inlägg i sociala medier, ger egna kommentarer, delar och bidrar med innehåll, desto större blir BFHS räckvidd. En större räckvidd ger i sin tur större synlighet tillbaka till medlemsföretagen.

Tillsammans skapar vi medlemsnytta

Medlemskapet är inte bara något man har. Det är något man ska använda.