

The Alternative Board

The Alternative Board helpt al meer dan 34 jaar ondernemers en bedrijfsleiders om hun onderneming op lange termijn succesvoller te maken en daarmee hun persoonlijke en professionele visie te realiseren. Ondernemer zijn is een eenzaam “beroep”, ondernemers staan er vaak alleen voor en wij bieden ze een platform van gelijken om het concurrerende voordeel van een raad van advies of raad van commissarissen ook te ervaren. Zelfstandige ondernemers in het MKB beschikken vaak niet over een eigen raad van bestuur maar hebben wel behoefte aan het advies en de expertise die een raad kan bieden. The Alternative Board biedt daarvoor een oplossing.

Board meetings

The Alternative Board brengt zelfstandige ondernemers maandelijks bij elkaar in kleine groepen met niet-concurrerende branches. In een vertrouwelijke setting fungeren deze ondernemers als een raad van bestuur voor elkaar, met elkaar. The Alternative Board faciliteert board meetings waarin de ondernemers in groepen door samen te werken uitdagingen en kansen aanpakken die voor alle ondernemers van belang zijn.

TAB Franchise

The Alternative Board doet dit in heel Nederland. Elke TBO (TAB Business Owner) heeft een eigen ledenbestand waarmee hij of zij maandelijkse Board Meetings en coaching sessies faciliteert. Naast deze Board Meetings biedt een TAB Facilitator Coach 1-op-1 business coaching, voorbereiding voor de meetings en diverse online tools om te kunnen werken aan de persoonlijke en zakelijke visie, strategie en doelen.

Word ook een succesvolle TAB Business Owner

Wil jij ook ondernemers helpen nieuwe doelen en successen te behalen door inzet van jouw kennis en ervaring? Word dan deel van ons succesvolle netwerk van gerespecteerde professionals en leidinggevendenden die de passie hebben anderen te laten slagen. Als zelfstandig ondernemer word je onderdeel van een krachtig geheel waarbij je volledige ondersteuning ontvangt in de vorm van o.a. leadgeneratie en facturering.

Wat bieden wij:

- Zelfstandigheid
- Ondersteuning vanuit TAB Nederland met een eigen marketing team
- Gedurende de eerste weken dagelijkse ondersteuning
- Ondersteuning op het gebied van ledenwerving
- Wekelijkse meetings voor het werven en behouden van leden
- Maandelijks bijeenkomsten met andere coaches om ervaringen en kennis uit te wisselen
- Een ‘inhouse’ telemarketingteam die zoveel mogelijk afspraken voor je genereren

- Jaarlijkse internationale conferentie
- TAB Nederland verzorgt de facturatie aan jouw leden

Ons netwerk in cijfers

- Datum oprichting: **1990, start Nederland: november 2020**
- Aantal vestigingen: **11**
- Internationale vestigingen: **actief in 27 landen**
- Contractduur: **5 jaar**
- Facturatie: **Maandelijks**
- Entreefee: **vanaf € 25.000 (afhankelijk van het aantal leden)**
- Training/certificering fee: **€ 15.000**
- Marketing fee: **2%**
- Royalty fee: **20% - 10%**