

Konsten att NÄTVERKA

TEXT: ANDRÉA REUTER

Att driva ett företag innebär mycket jobb. Det är inköp, regler och pappersarbete. Utöver det ska man hinna ägna sig åt det kanske viktigaste av allt: nätverkandet. Många menar att nätverkande och ett stort kontaktnät är grunden för att lyckas. Men vad innebär det, och hur gör man egentligen?

Att bygga ett starkt nätverk är inte alltid enkelt. För en del faller det sig mer naturligt än för andra, men det finns många vägar att gå. Kort sagt kan man säga att nätverkande handlar om att få kontakt med människor som kan hjälpa dig att utveckla dina framtidsplaner, eller att förmedla dina tjänster till rätt personer. Det kan kännas svårt, men kom ihåg att ingen börjar på topp. Att bygga ett starkt kontaktnät är en lång process, och ingenting som sker över en natt.

HUR GÖR MAN?

En bra nätverkare har alltid ögonen öppna för information och nya bekantskaper. Det är också en bra idé att se över dina redan etablerade kontakter. Ta reda på vad den gamla klasskamraten sysslar med idag, eller

”Man blir inspirerad varje vecka och påmind om att jobba ännu bättre.

den avlägsna kusinen som du bara träffar en gång om året. Kanske en före detta kollega, eller personen du hälsar på när du är på gymmet, kan vara en värdefull kontakt du kan dra nytta av? Ofta finns det fler personer i omgivningen än man tror som är intresserade av det man gör, eller kan tänka sig att hjälpa till.

VAD SKA MAN TÄNKA PÅ?

Något av det viktigaste att komma ihåg när det gäller nätverkande är att det tar tid. Det är dessutom en process som kan kräva att du vågar gå utanför din bekvämlighetszon.

Det kan ta emot att kontakta en gammal bekant eller att öppna sig för en okänd person, men det värsta som kan hända är att du får ett "nej". Ett brett kontaktnät är aldrig fel och inte heller att utnyttja det man redan har. För den som inte känner sig ha riktig koll på nätverkande och vill ha råd eller stöd finns det i dag en mängd platser att vända sig till. Kommunerna runt om i landet arrangerar ofta frukost- eller lunchmöten för att främja nätverkande bland företag. Det finns även en rad nätverk och forum att ta del av på webben. Vill man ha ännu mer hjälp finns det dessutom organisationer som erbjuder sig att göra en stor del av nätverkandet åt dig, och de finns med dig under hela vägen mot ditt mål.

NÄTVERKA GENOM BNI

Med över 190 000 medlemmar är BNI (Business Network International) världens

Tips för att nätverka

I de flesta kommuner i landet anordnar Näringslivsbolagen nätverksträffar av olika slag, kolla upp vad som finns just i din närhet.

"Att vara genuin, kärleksfull att tycka om och verkligen se människor. Och tro på dig själv. Oavsett om du möter de absolut rikaste personerna eller elektrikern som fixar med sladdarna så är det människan bakom som är viktigast."

Var alltid förberedd med en så kallad hisspresentation. En kort beskrivning på vad du arbetar med som max tar 20 sek. Man vet aldrig när man stöter på nya kontakter.

Det tar tid att bygga relationer, se till att vara genuin och generös. Visa alltid intresse och nyfikenhet, vilket är lätt att glömma när man är fokuserad på att komma ihåg allt man själv vill berätta.

största nätverksorganisation. De är ett av de främsta globala nätverken som är etablerade i både Sverige och Norge. BNI är till för alla oavsett bransch och finns i ett flertal städer runt om i världen. Den enda förutsättningen för ett medlemskap är att det inte redan finns någon annan medlem från samma bransch i den grupp du väljer att gå med i. Ett medlemskap innebär att man får hjälp med att etablera sig och att bygga långsiktiga och meningsfulla relationer med kunder och andra företag. Enligt BNI själva ska man se dem som någon som bär runt på ditt visitkort och alltid är redo att dela ut det till potentiella kunder och värdefulla kontakter.

BNI förmedlar verktyg som förenklar nätverkandet och gör det lättare att bygga kontaktnät. De erbjuder upp till 52 nätverksmöten per år, information och workshops om hur man blir bättre på att kommunicera och mycket mer. Att gå på ett första BNI-möte som gäst kostar ingenting.

De enda kostnader som eventuellt kan tillkomma är de för lokal och mat. På det första mötet får man reda på vad BNI är och sedan följer en presentation om samtliga medlemmar i just din grupp.

Därefter är det bara att sätta igång och ta del av varandras kontaktnät och erfarenheter.

PRESENTATIONEN AV DITT FÖRETAG

Tanken med BNI är inte att få råd om hur nätverkande ska se ut. Det är presentationen av ditt företag, vad du söker och vilket kontaktnät du kan bidra med som är det viktiga.

Det finns även tillgång till en mentor som hjälper dig de första månaderna med allt från att bygga kontaktnät till att identifiera din tilltänka mottagargrupp och vad du egentligen har att erbjuda.

Som medlem i BNI får man också tillgång till hela det globala nätverket.

Till exempel kan man som medlem i Sverige gå på ett möte i USA och få kontakter där.