



# NÄTVERKA MED HJÄRTAT

OCH GÖR BÄTTRE AFFÄRER

HELENE ENGSTRÖM

# Innehåll

<b>Om nätverk .....</b>	<b>7</b>
Nätverka – med vem? .....	10
Nätverka lagom .....	12
<b>Var hittar jag nätverk? .....</b>	<b>15</b>
Professionella affärsnätverk .....	16
Nätverka internationellt .....	22
Utbildningar och mässor .....	23
Luncher och andra vardagsmöten .....	25
Afterwork och andra mingel .....	26
En egen kundträff .....	28
Nätverka på nätet .....	32
Nätverka på nätet – LinkedIn .....	34
Nätverka på nätet – Facebook .....	38
Mer om att nätverka på nätet .....	40
<b>Hur ska jag nätverka? .....</b>	<b>43</b>
Hjälp till! .....	43
Vem vill du vara? .....	44
Sätt mål för ditt nätverkande .....	46
När du fått en inbjudan .....	48
Klädsel .....	49
Presentation – gör intryck .....	50
Visitkort .....	52
Lite räcker gott .....	53
Det sociala samspelet .....	54
Jamen, vad ska jag säga då? .....	57
Svårt att känna igen ansikten .....	60
Blyghet .....	63
Följ upp möten .....	66
Mer om att bli ihågkommen .....	68
Avslutning .....	69
Lästips .....	70

## Nätverka – med vem?

Ditt personliga nätverk är alla de kontakter du har i olika sammanhang. Du nätverkar överallt, ofta utan att tänka på det. Du har vänner och bekanta, grannar och släktingar. Det är kollegor och tidigare arbetskamrater, studiekompisar och lärare. Du träffar bankfolk, konferensdeltagare, föreningsmedlemmar, konsulter, läkare, frisörer och revisorer. Och förstås kunder, underleverantörer och konkurrenter.

### Berika ditt liv

Utgå från dem du redan känner och umgås med när du bygger ditt nätverk. Sök kontakt med människor som inte är precis som du. Möten med annorlunda människor berikar livet, så tänk på mångfalden. Sätt inte för snäva ramar, utan försök vara öppen i dina möten. Du kommer alltid att behöva nya impulser. Föräldern du möter vid dotterns fotbollsmatch kanske kan ge dig idén du behöver just nu. Bordsgrannen på festen kanske känner någon som kan allt om det du går och grunnar på. Och lunchen med den där affärsrelationen kanske visar sig ge en vänskap för livet.

## Äkthet ger resultat

Du vet aldrig vem som kommer att få betydelse i ditt liv, och vilka vägar som leder dig framåt. Var nyfiken! Lägg fokus på personer som du gillar, inte på dem du hoppas ska ge dig nya affärer. Så kommer du alltid kunna vara äkta mot dig själv och din omgivning, vilket kommer ge resultat på alla plan – affärsmässiga och vänskapliga.

Några få människor du möter är elaka. Andra som du träffar suger energi eller gör att du känner dig korkad. Och vissa människor tycker du helt enkelt inte om. Jag brukar som regel undvika dem, om jag känner att jag inte kan vara mig själv i deras sällskap. Och så försöker jag tänka på att jag förmodligen är en lika besvärlig typ i somligas ögon. Det ger perspektiv.

Du nätverkar överallt och ofta omedvetet.

Var öppen, mångfald berikar.

Fokusera på dem du gillar.

# Nätverka på nätet

För femton år sedan var du anonym på internet. Deltog du i diskussionsforum gjorde du det under ett alias. Idag visar du upp dig, ditt liv och dina åsikter på ett helt annat sätt. Transparensen har ökat. Samtidigt som det fortfarande är möjligt att bluffas och luras på nätet har det också blivit svårare att upprätthålla olika fasader.

## Mest fördelar ...

Det finns många fördelar med att nätverka på nätet. Nätet ger dig en utmärkt möjlighet att ha koll på trender och omvärlden. Du kan använda nätet till att leta fakta och information om dina kontakter och deras företag. Du kan också visa upp dig för omvärlden. Du kan delta i debatter och driva frågor. Det är ett billigt sätt att nätverka, och helt oberoende av var dina kontakter finns någonstans i världen. Det passar också utmärkt för dig som är lite blyg eller som helt enkelt uttrycker dig bättre i skrift eller bild.

## ... men en och annan nackdel

Visst kan det även bli fel. Det är inte lätt att ta bort felaktig information på nätet, även om du får tag i originalkällan och kan få den rättad. Det du kan

göra då är att dränka den felaktiga informationen med mycket – och korrekt – information. Var aktiv, gå med i nätverk, skriv kommentarer och inlägg och försök bli omnämnd på olika ställen så har du möjlighet att knuffa den felaktiga informationen nedåt i sökmotorerna.

## Lyssna och var personlig

Generellt är nätet och sociala medier utmärkta plattformar för relationsbyggande. I första hand går de sociala medierna ut på att skapa en dialog, på att lyssna, fånga upp kunders tankar och idéer. Genom att prata med dina kunder och skapa engagemang blir din marknadsföring mer effektiv och du säljer bättre. ”Kom och köp” leder sällan till framgång. Tänk dig att du sitter hemma i vardagsrummet hos den du pratar med.

I de följande avsnitten får du lära dig mer om bra platser för nätverkande på nätet.

Internet passar dig som vill ha koll, delta i debatter, är blyg eller trivs bra med att skriva eller uttrycka dig visuellt.

Var personlig, håll en dialog och skippa sälj-snacket.

# Presentation – gör intryck

I de flesta fall är det bäst att presentera sig med förnamn och efternamn. Ibland kan det vara lämpligt även att berätta vilket företag du kommer ifrån, men det kan också vara en del av samtalet.

Det är den som sticker ut, som gör det där lilla extra, som andra kommer ihåg. Presentera dig gärna på ett sätt som gör folk nyfikna.

## Hisspresentation

Förbered så att du har en så kallad pitch eller hisspresentation, det vill säga en kort och intresseväckande beskrivning av dig. Försök mejsla fram en sådan genom att fundera på följande:

- Hur brukar andra reagera när du presenterar dig? Vad av det du säger får dem nyfikna och entusiastiska?
- Vad känns bra för dig att säga?
- Gör en inventering av dina styrkor. Vad är du bra på?
- Vad gör du för dina kunder?
- Vad brukar andra säga om dig?
- Vilka tjänster brukar folk be dig om?

Välj ut de saker som är mest intressanta för den som ska få höra din presentation. Talet ska gärna vara kortare än 30 sekunder. Öva presentationen, och finslipa den allteftersom du möter nya människor och ser hur de reagerar på det du säger.

## Utmärk dig

Andra saker som gör att andra lättare minns dig är om du är nyfiken och ställer frågor, och om du bjuder på dig själv. Ett fint sätt att göra intryck är att gödsla med beröm.

En ovanlig klädsel, frisyra och accessoar gör det också lättare att komma ihåg dig.

Givetvis kan du ju också göra intryck genom att ta för mycket plats och bete dig olämpligt. Be gärna om feedback från vänner på ditt beteende om du är osäker på hur du uppfattas.

Det är den som utmärker sig som blir ihågkommen.

Fundera på hur kan du sticka ut ur mängden och samtidigt känna dig bekväm.



## Kunskap på nolltid

Beställ boken direkt från förlagets webbshop, [www.egetforlag.se](http://www.egetforlag.se). Du kan också köpa den via nätbutiker som Bokus och Adlibris.

Ur förlagets sortiment:

- Nätverka med hjärtat – och gör bättre affärer
- Skriv så någon bryr sig
- Teambuilding. 40 enkla recept på effektiva lagövningar
- Tala för publik
- Nå dina mål. 10 enkla steg till framgång

Vill du ge bort en unik gåva? Du kan beställa samtliga våra böcker med eget omslag och förord. Erbjudandet gäller upplagor över 100 exemplar. Kontakta oss för offert.