



## Så skapar du ett nätverk som ger affärer

### NAVIGATORSYD.SE

**Många småföretagare tycker inte att de har tid att nätverka. Men för ett litet företag med få anställda och låg marknadsföringsbudget är det en ren investering.**

Småföretagare behöver nätverk. Det rör sig inte bara om att hitta köpare eller leverantörer. Nätverk är viktiga för att man behöver ingå i ett sammanhang. Andra människor ger inspiration och energi, man kan använda varandra som bollplank och ge och få tips.

För småföretagaren är vardagen oftast hektisk och det är mycket som ska hinnas med. Många anser att de inte har tid att nätverka. Men faktum är att småföretagare som kanske inte hinner gå långa kurser eller har råd med marknadsföring har extra behov av kontaktytor. Genom att odla ditt kontaktnät kan du se till att folk känner till och talar gott om dig och din verksamhet. Och luncher och möten med nya människor fungerar som en form av vidareutveckling.

#### **Vad är då att nätverka?**

Det räcker inte att gå med i en förening eller gå på föredrag, du måste prata med folk också. Det handlar om att träffa och vara intresserad av andra människor och ha i åtanke att de du träffar kan vara en potentiell nyckelperson i framtiden. Lyft blicken och inled en konversation, det behöver inte vara svårare än så,

Det behövs inte så mycket för att lyckas. Lunch måste du ändå äta och äter du en lunch i veckan med en ny person, som du normalt inte skulle ha lunchat med, så ger det omkring 40 kontakter per år.

Eller bestäm dig för att ta en ny kontakt i veckan. Det kan handla om att ringa eller maila en kollega, kurskamrat eller drömkund.

## **Ut ur komfortzonen**

Känner du dig obekvämt i kontakter med andra människor kan en bra början vara att ställa sig frågor som ”vad är jag duktig på?” och ”vad är det jag är rädd för egentligen?” Det handlar om att våga gå utanför komfortzonen, som är den zon där du lever i trygga situationer i ditt liv och där du har kontroll och känner dig väl till mods. Det är den här zonen som måste vidgas för ett gott nätverkande.

Bli inte nedstämd om du får ett nej. Ett nej kan bero på många olika saker som att mottagaren inte har tid, råd eller lust just då. Att personen inte är i positionen att säga ja men inte vill erkänna det.

Lika viktigt som det är att skaffa ett nätverk, lika viktigt är det att underhålla det. Återkoppling och underhåll är viktiga ingredienser för att lyckas

## **Var generös**

Sätt upp mål, som ”jag ska gå på tre mingelträffar den här våren”. Passa på när du blir inbjuden av leverantörer eller kunder. Eller sök upp träffar genom att titta i navigatorsyd.se:s Kalender.

Tänk på att vårda din kontaktbok, uppdatera direkt när någon byter telefonnummer eller jobb. Var inte rädd för att ta kontakt med gamla bekantskaper. Kom ihåg att det finns inget bäst-före-datum.

Nätverkande är bra för att få reda på vad man kan göra för varandra. Fråga Vad kan jag göra för dig? och inte bara Vad kan du göra för mig? Du aldrig kan få ut mer än vad du ger in till ett nätverk. De mest framgångsrika nätverkarna är de som är mest generösa.

*Källa: Lee Wermelin, vd Agentum  
Angeli Sjöström utvecklingskonsult och entreprenör*

## **6 tips för att lyckas**

### **1. Ha rätt attityd**

Du måste förstå att nätverkande är viktigt.

### **2. Var metodisk.**

Förenkla för dig själv genom att bestämma att du ska boka in en möteslunch i veckan eller gå på minst tre träffar den här våren.

### **3. Straffa inte ut dig**

Ha inställningen ”vad kan jag göra för dig?” snarare än ”vad kan du göra för mig?”

### **4. Mingla**

Gå på företagsfester och tillställningar hos leverantörer och kunder, eller sök mingel genom till exempel navigatorsyd.se eller Handelskammaren. Om du är aktiv brukar det bli fler av bara farten.

## **5. Återanvänd**

Du kan alltid återuppta gamla kontakter, det finns inget bäst-före-datum.

## **6. Vårda kontaktboken.**

Var rädd om dina nätverk.

## **4 fallgropar**

### **1. Fokus på titlar.**

Var varken rädd för höga eller ointresserad av låga titlar.

### **2. Otydlighet.**

Det syns inte på dig vad du vill och kan.

### **3. Förmodande.**

Ta inte beslutet åt mottagaren. Ett nej är inte alltid ett nej. Försök igen.

### **4. Underlägsenhet.**

Tro inte att du inte kan bidra med något.

*Källa: Lee Wermelin, vd Agentum*

*Angeli Sjöström utvecklingskonsult och entreprenör*