

Маргарита Акулич
*Нетворкинг и коворкинг
в бизнесе и маркетинге*



Маргарита Акулич

**Нетворкинг и коворкинг
в бизнесе и маркетинге**

«Издательские решения»

Акулич М.

Нетворкинг и коворкинг в бизнесе и маркетинге / М. Акулич —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-858441-1

Нетворкинг и коворкинг являются видами деятельности, относящимися к бизнесу и к маркетингу, а также к взаимодействию людей с людьми. Эти виды деятельности сегодня рассматриваются в качестве чрезвычайно важных для бизнеса, за ними будущее. Поэтому каждому бизнесмену и маркетологу следует о них знать.

ISBN 978-5-44-858441-1

© Акулич М.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
I. Нетворкинг в бизнесе и маркетинге	7
1.1 Нетворкинг как полезная деятельность и как инструмент налаживания горизонтальных связей	7
1.2 Особенности нетворкинга для бизнеса. Значимость нетворкинга для бизнеса	10
1.3 Нетворкинг как инструмент развития и расширения бизнеса.	13
1.4 Достижение успешности нетворкинга нетворкером.	16
Мероприятия по нетворкингу	
1.5 Важность для нетворкера умения общаться. Советы по реализации нетворкинга	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Нетворкинг и коворкинг в бизнесе и маркетинге

Маргарита Акулич

© Маргарита Акулич, 2021

ISBN 978-5-4485-8441-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Нетворкинг и коворкинг являются видами деятельности, относящимися к бизнесу и к маркетингу, а также к взаимодействию людей с людьми. Эти виды деятельности сегодня рассматриваются в качестве чрезвычайно важных для бизнеса, за ними будущее. Поэтому каждому бизнесмену и маркетологу следует о них знать.

I. Нетворкинг в бизнесе и маркетинге

1.1 Нетворкинг как полезная деятельность и как инструмент налаживания горизонтальных связей

Нетворкинг как полезная деятельность



Вероятно, каждому бизнесмену, предпринимателю, маркетологу известна высокая эффективность и небольшая стоимость нетворкинга (процесса установления деловых контактов) как деятельности, помогающей продажам и увеличению прибыли компаний.

Во многих странах нетворкинг является важным бизнес-навыком, так как с его помощью можно целеустремленно и непринужденно обеспечивать решение текущих задач и заниматься построением отношений, закладывающих фундамент для чего-то более существенного и важного.

Нетворкинг ориентирован на связи со многими отличающимися друг от друга людьми, и он является неотъемлемой частью любого бизнеса. Поэтому его следует заранее планировать. Он может планироваться в виде бизнес-завтрака или обеда с партнером, совместного похода с ним на баскетбол, благотворительного ужина, митапа и т. д. Планирование дает нетворкингу преимущество.

Нетворкингу можно и нужно учиться. Если взять, к примеру, США, то в этой стране обучение нетворкингу начинают в еще в школе, где оно является частью учебного плана. Учеников обучают умениям представляться, рассказывать о себе, задавать разные вопросы, благодарить за оказание помощи и помогать другим людям. Такие умения – базовые в нетворкинге

и воспитании. Со временем они становятся естественными и неотъемлемыми, применяемыми ежедневно.

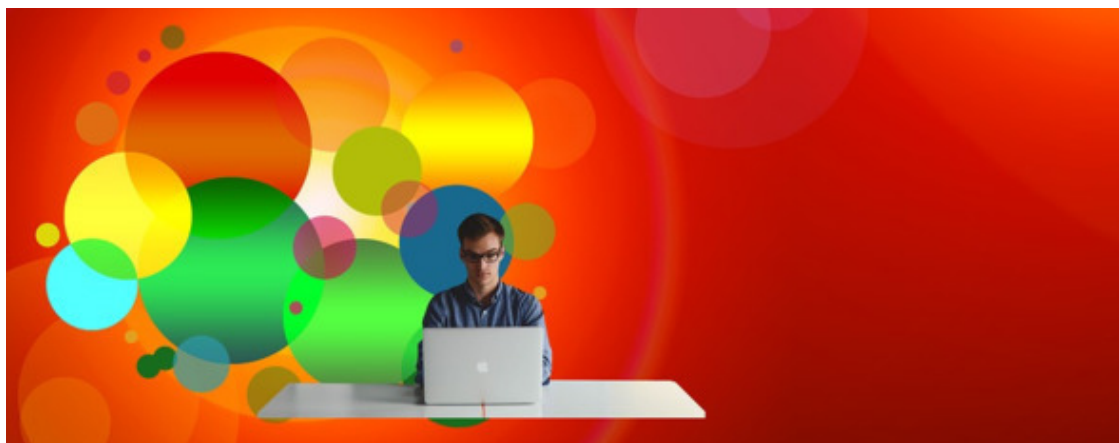
Появление нетворкинга в США предшествовало появлению социальных сетей. Вспомним хотя бы книгу «Одноэтажная Америка» и шутку в ней Ильфа и Петрова о том, что кто-то постоянно пишет им рекомендации с фамилиями разных людей. И поэтому, сегодня все, включая компании, соседей, конкурентов, ивентов и др. заняты построением связей.

Если вы настроены на то, чтобы заниматься нетворкингом, вы должны акцентировать внимание на связях, на постоянном общении с разными людьми для получения нужных контактов. Если ваш бизнес международный, вам необходимо понимать, что в каждой стране имеет место наличие минимума открытости и некоего нетворкингового стандарта. Поэтому любому бизнесмену нужно настраиваться на четкое понимание этих стандартов, чтоб успешно работать в конкретных странах. Нужно уметь понимать натуру людей и использовать это понимание для контактирования с людьми. Следует обращать внимание на реакции людей, на их жесты, интонации, улыбки для понимания этих людей и того, можно ли с ними в данный момент заговаривать без вызова у них раздражения.

Есть люди интроверты, а есть экстраверты. Если вы занимаетесь бизнесом, вам необходимо учиться распознавать, каким является интересующий вас человек. Если человек является интровертом, с ним обращаться нужно очень осторожно, так как такие люди обычно не любят, чтоб их отвлекали от каких-то дел, размышлений и т. д. Надо подгадывать момент, когда такой человек готов будет уделить вам время.

Сегодня существуют особая организация нетворкинга, проводимого даже в специальных заведениях. Этой организацией занимаются маркетологи-нетворкеры, которым целесообразно знать о нетворкинге довольно много разных вещей.

Нетворкинг как инструмент налаживания горизонтальных связей, его основная задача, цель и суть



Нетворкинг имеет непосредственное отношение к установлению и развитию горизонтальных связей. Причем связей неформальных, связей на равных. В этих связях мотивация к реализации действий связана:

- с симпатией к людям,
- с чувством общности целей и взглядов,
- с воспитанным в личности гуманизмом (предусматривающим чуткость к нуждам людей),
- с умением знать свои права и отстаивать их, исходя из чувствования себя в качестве свободного гражданина,
- с активной гражданской позицией (для меня важно, как и чем живут другие),

– с умением работать не в одиночку, а в команде (помогать другим людям и не бояться просить о помощи),

Горизонтальные связи всегда добровольны и они должны быть честными. Они эффективны и экономичны, они ориентированы на длительную перспективу.

В комплекс задач нетворкинга входит, прежде всего, задача эффективного обмена опытом и информацией. Цель же нетворкинга состоит в личном и деловом успехе каждого из участников цепи общения.

Говоря о сути нетворкинга, можно вспомнить такие пословицы как «Рука руку моет» и «Не имей сто рублей, а имей сто друзей».

1.2 Особенности нетворкинга для бизнеса. Значимость нетворкинга для бизнеса

Особенности нетворкинга для бизнеса



Когда люди занимаются нетворкингом для бизнеса, они осознают важность способности запоминаться и выделяться, а также налаживать связи и контакты. Они понимают, что нужно развивать в себе навыки нетворкинга, помогающие их продвижению к успеху в более короткие сроки.

Нетворкинг должен вписываться в маркетинговый план компании, быть его частью. С помощью связей происходит генерирование процесса рекламы из уст в уста и получение «клиентов по рекомендациям». Всем предпринимателям известна эффективность и действенность рекламы из уст в уста и ее невысокая стоимость.

При осуществлении нетворкинга налаживаются деловые контакты и завязываются отношения с полезными бизнесу особами либо напрямую, либо косвенно – с применением рекомендаций. Иной раз вам могут встретиться люди, не заинтересованные в ваших товарах либо услугах, но знакомые с теми, кто заинтересован.

Для реализации нетворкинга для бизнеса нужно посещение соответствующих мероприятий. На них можно встретить каких-то людей, которые могут или сами приобрести ваш товар, или посодействовать продажам. С ними надо не терять связь и поддерживать отношения.

Достаточно часто большее значение имеет наличие сети контактов, чем ее размер. У каждого из членов нетворкинг-сети обычно имеются свои люди, у которых также имеются свои и т. д. Получается, что у группы, скажем, состоящей из 30 человек, могут иметься прямые, и опосредованные связи с тысячами других людей в бизнес-сообществах – местных, национальных и международных. Таким образом, влившись в качестве члена в хорошо организованную сеть, можно получить прекрасный результат в отношении приобретения потенциальных клиентов, или партнеров, или сотрудников.

Значимость нетворкинга для бизнеса



Чтобы найти инвестора или другую нужную бизнес-фигуру, очень полезно развивать связи в рамках нетворкинга, означающего приобретение и разработку мероприятий в рамках связей. Если взять США, то в этой стране связи считаются всем. Даже учебные заведения рассматриваются в ней в качестве мест для встреч стартапов с их инвесторами и совершения разного рода сделок.

Говоря о нетворкинге, можно сказать, что его использование распространяется на аспекты сегодняшнего развития бизнеса и на построение связей для развития в будущем.

Строить нетворкинг нужно практически всем компаниям, особенно стартапам, так как знакомства помогают находить новых полезных людей не «на улице», а через тех, кто этих людей в той или иной мере знает. Представляется, что нетворкинг можно рассматривать в качестве своего рода капитала, подобного интеллектуальной собственности, знаниям и умениям. Он нужен стартапам и небольшим компаниям, не способным на самостоятельное проведение масштабных рекламных акций и PR, но имеющим шанс замены их «точечными коммуникативными ударами», содействующими развитию бизнеса.

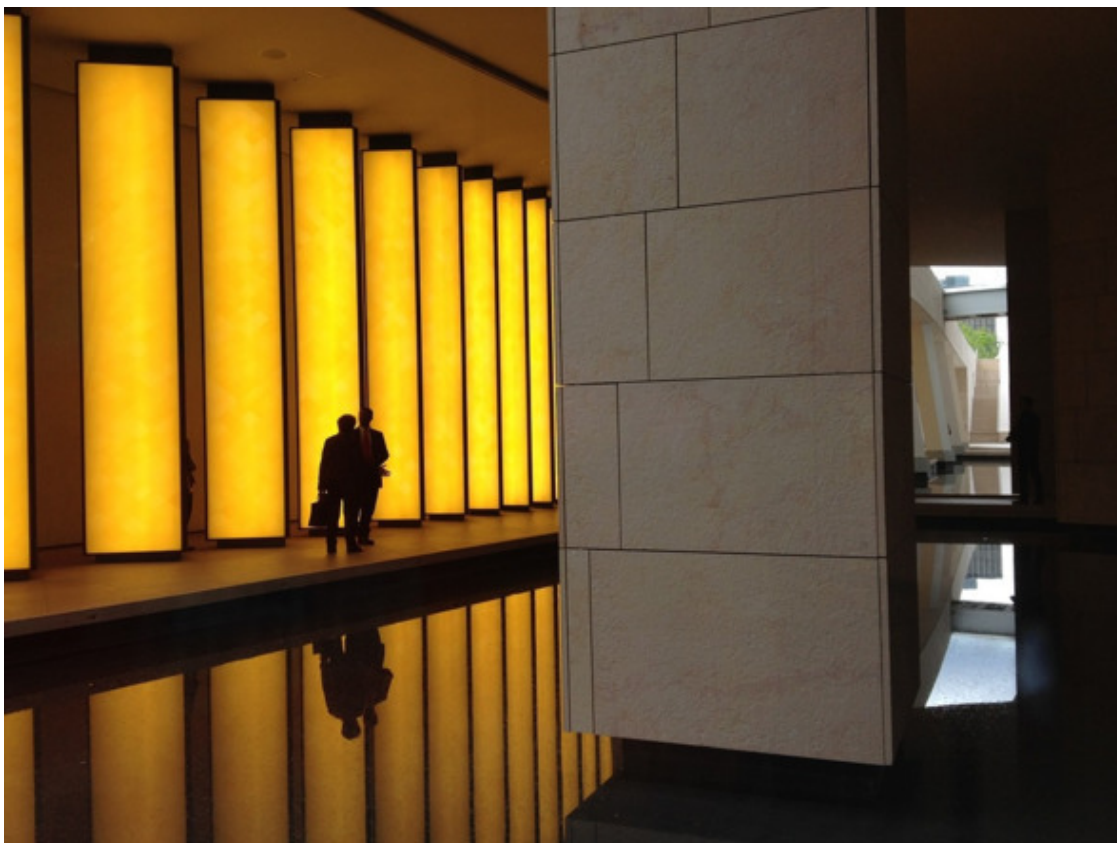
С помощью нетворкинга компании, не вкладывая собственные финансовые средства, нередко обретают получение доступа к новым клиентам и также к инвесторам. К примеру, прибегание к нетворкингу в сфере B2B позволяет стартапам рассчитывать на получение возможности переговоров по разным аспектам бизнеса. Не исключением является и аспект инвестирования. И здесь следует обратить внимание на наличие сильной корреляции интереса инвесторов к компании с ее известностью и связями в профессиональных кругах.

Знакомство нетворкеров (тех, кто занимается нетворкингом) с новыми специалистами, людьми происходит при участии компании: в разного рода профессиональных и локальных мероприятиях; на конференциях, конкурсах, семинарах; в общении со знакомыми людьми. Нетворкинг может быть незапланированным, случайным, так как случайные знакомства с людьми происходят как бы сами собой. В то же время если говорить о нетворкинге профессиональном, то здесь важно обеспечивать целенаправленность знакомствам и связям. Эти знакомства могут происходить как в офлайновом пространстве, так и онлайн – через социальные сети, такие как Вконтакте, фейсбук, LinkedIn и др. С помощью сети LinkedIn при этом можно

хранить и систематизировать связи. При наличии большого числа контактов оказывается возможным подключение друзей к поиску новых важных и полезных людей, в том числе инвесторов.

1.3 Нетворкинг как инструмент развития и расширения бизнеса. Правила нетворкинга

Нетворкинг, рассматриваемый в качестве инструмента развития и расширения бизнеса



Нетворкинг помогает налаживать деловые и личные контакты, образовывать отношения, содействующие развитию и расширению бизнеса, получению инвестиций. В некоторых случаях его влияние – прямое, в других – косвенное (через рекомендации). Можно на мероприятиях, организованных в рамках нетворкинга, встретить людей, которые заинтересуются предлагаемыми компанией (предпринимателем) товарами и услугами. Посещая мероприятия по нетворкингу, люди могут встретить нескольких персон, чтобы контактировать с ними в будущем и налаживать взаимоотношения. Эти персоны могут порекомендовать компанию (предпринимателя) клиентам, которые вполне вероятно, что заинтересуются ее товарами и услугами. Благодаря нетворкингу создаются и разрастаются сети контактов с инвесторами.

Нетворкинг предоставляет множество шансов. Если компания является членом сети связей, которая хорошо организована, то она может достичь результата, подобного тому, который обеспечивается дюжиной людей, направляющих к ней потенциальных инвесторов.

Успехом в нетворкинге считается получение последующих контактов. Для построения взаимоотношений требуется время. Когда контакт с человеком налажен, можно ему позвонить или даже предпринять попытку с ним встретиться – в кафе или в другом месте. Человеку жела-

тельно написать письмо и отправить его по имейлу, с ним можно также пообщаться в социальных сетях.

В компаниях обычно более успешными оказываются люди, снискавшие доверие других персон. Но доверие не заслуживают за один день. Его добиваются долго, упорно и методично, опираясь на потенциал долгосрочных связей. Однако когда доверие завоевано, можно рассчитывать на появление у компании новых клиентов или партнеров, рекомендованных людьми, отношения с которыми складывались с помощью нетворкинга.

Правила нетворкинга в бизнесе



Существует ряд правил нетворкинга, которых рекомендуется придерживаться нетворкерам. Рассмотрим их.

Правило следования правилам. Лучше всего людям, использующим в бизнесе нетворкинг, настраиваться работать по правилам. Дело в том, что во многих странах, когда проходят сборы нетворкеров, формулируются определенные правила. К примеру, вы можете захотеть посетить какое-то специально организованное нетворкерами мероприятие. Вам нужно сперва поинтересоваться, каковы правила участия. Правилom, скажем, может служить возможность посещения нетворкинг-заведения только при условии, что вам знаком кто-то из компании, которая устраивает нетворкинг-мероприятие. Значит, если вы хотите в этом мероприятии поучаствовать, вам нужно вначале постараться с кем-то из сотрудников этой компании познакомиться.

Правило следования таймингу. Правилom может служить получение определенного времени на высказывание своих соображений или точек зрения. Если вам на высказывание дали 5 минут в эти 5 минут вам нужно уложиться. Или если вам разрешили сделать трехминутную презентацию, она должна быть именно трехминутной и не иначе. Правила нужно выполнять беспрекословно и не стоит их оспаривать или нарушать.

Во всем мире люди ценят собственное время. Поэтому нужно избегать пустых обсуждений и речей. Необходимо быстро переходить к сути обсуждаемого вопроса, чтобы не превы-

шать временную границу. Если человек говорит, что он готов уделить вам 15 минут времени, значит, не заставляйте его беседовать с вами дольше.

Правило уважения, вежливости и политкорректности. Бизнесменам, ведущим свои социальные сети, необходимо быть внимательными к их ведению и обращать внимание на уместность/неуместность чего-либо. Если в каком-то месте, в какой-то, скажем, стране шутки вполне уместны, то в других местах они могут оказаться неприемлемы. Поэтому занимаясь нетворкингом в какой-то конкретной стране, надо узнавать о разных тонкостях общения в этой стране. В то же время в любом случае лучше воздерживаться от проявления расизма, сексизма и т. п. Следует проявлять политкорректность.

Каждый бизнесмен должен помнить о необходимости следования бизнес-этике и об ответственности за свои обещания и взятые обязательства. Недопустимо что-либо пообещать и не сделать. Если вы пообещали и не выполнили обещание, вы не можете рассчитывать на хорошее отношение к вам человека, которого вы подвели.

Нетворкеру рекомендуется выражать благодарность, используя несколько предложений. Это касается и устных, и письменных выражений благодарности.

Поскольку сейчас общение нетворкеров происходит в интернете, в социальных сетях, им лучше не допускать едких, грубых высказываний, чтобы не обидеть не только конкретного человека, но и определенную группу людей.

Правило настойчивости. Проявление нетворкерами настойчивости – это хорошо. Если вы нетворкер, вам надо ловить возможности. Если на вас не отреагировали в первый раз, не бойтесь обратиться во второй раз, в третий, а может и в четвертый. Вы должны выделиться среди других, вас должны услышать и увидеть, и в итоге – заметить. Это не следует рассматривать в качестве заносчивости, это является, по сути, конкуренцией. Вы можете написать несколько писем и не получить ответ. Тогда вам, возможно, стоит позвонить, чтоб получить ответ или сходить на прием. Надо стучаться, и вам будут открывать двери.

Настойчивость не стоит путать с навязчивостью. Когда вы настойчивы, у вас сохраняется достоинство, и вы ставите интересы своего бизнеса превыше всего. Вы не ходите с протянутой рукой, вы просто добиваетесь своего.

Правило наведения мостов. Наведение мостов в нетворкинге весьма важно. Некоторые знакомства кажутся с первого взгляда бесполезными. Но они зачастую помогают наведению мостов, получению в итоге необходимых контактов.

Вначале вы можете найти людей, которые имеют лишь косвенное отношение к тому, что вам необходимо, или являющихся малозначимыми. А через них – выйти на первых персон или на персон, имеющих к интересующей вас проблеме отношение прямое. Пробирайтесь к нужным контактам мелкими, но уверенными шагами.

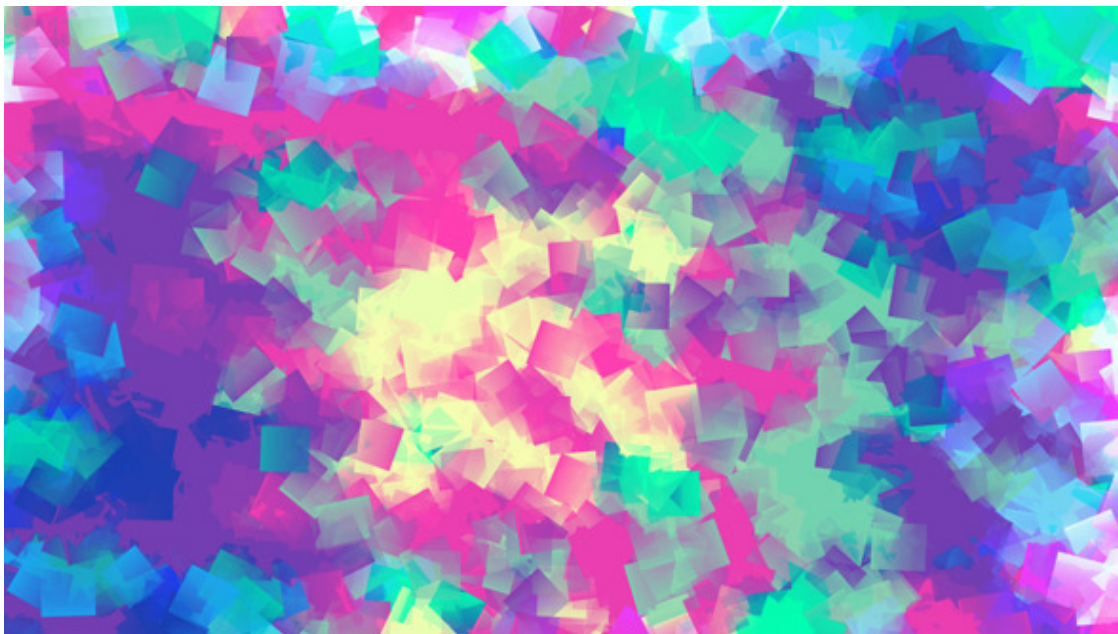
Правило застолья. Когда люди контактируют друг с другом, они могут есть и пить. Не стоит пропускать неформальных дринок, обедов, ужинов и т. п. Они являются порой самой важной частью ивентов и одновременно частью нетворкинговой работы.

После каких-то официальных программ зачастую участники собираются вместе, чтоб перекусить или выпить стакан вина. Это хорошее время, когда можно поговорить в расслабляющей обстановке.

Правило оптимизма. Никогда не падайте духом. В любой ситуации. Если что-то пошло не так, как планировалось, не паникуйте, спокойно подумайте, что можно предпринять. Скажем, у вас не получается сделать презентацию как было первоначально задумано, потому что не оказалось нужного оборудования. Сделайте ее с помощью доступных средств, используйте, что можете, или обратитесь за помощью. Главное – не растеряться, не упасть духом, не потерять самообладание.

1.4 Достижение успешности нетворкинга нетворкером. Мероприятия по нетворкингу

Достижение успешности нетворкинга нетворкером



Для достижения успешности нетворкинга нетворкером необходима выработка к нему позитивного отношения. Если вы решили вступить в какую-то нетворкинг-группу, вам требуется сосредоточение на причине вступления в нее. Вас не должно интересовать как, скажем, ведет себя ведущий нетворкинг-мероприятия. Гораздо важнее аспект качества контактов, которые вы на этом мероприятии можете сформировать.

Никогда нельзя забывать о причинах участия в нетворкинг-мероприятиях, и также о том, что покупки людьми осуществляются обычно у тех бизнесменов, которых эти люди знают и кому они доверяют.

Для налаживания эффективных контактов требуется умение слушания людей и прислушивания к их мнениям, а также способность оказания людям разного рода помощи. Нетворкер должен также уметь делать первые шаги навстречу людям и быть способным давать им больше, нежели получать от них.

Нетворкинг в бизнесе предполагает построение взаимоотношений на взаимовыгодных условиях. Причем нужно стремиться вначале давать, и лишь затем получать. Если же настраиваться только на получение выгод для себя нетворкингом лучше вовсе не заниматься. Нетворкинг является своеобразной кооперацией, где требуется участие каждой из сторон.

Нетворкерами бизнесмены не рождаются, а становятся, приобретая определенные навыки, в том числе общения. Развитие нетворкеров происходит благодаря практике тренингам и изучению соответствующей литературы.

Нельзя рассчитывать на то, что вы как нетворкер всегда и все будете делать правильно. Однако при большом желании и постоянном занятии нетворкингом вы можете ожидать, что будете становиться все лучшим и лучшим нетворкером.

Каждый нетворкер должен понимать, что в нетворкинге имеет огромную значимость борьба за человеческое доверие. Эта борьба может оказаться длительной. Но ведь и отношения между людьми важны долговременные, при которых растет шанс обретения новых клиентов.

Нетворкеру следует помнить, что когда он направляет людей, помогает им в решении их задач, он может рассчитывать, что и для него откроются двери, и его компания получит клиентов.

Мероприятия по нетворкингу



Заниматься нетворкингом успешно могут лишь те, кто к нему относится позитивно. Перед тем, как стать членом сетевой группы, людям целесообразно поразмышлять о том, какая причина привела их к этому. Если человек пришел на мероприятие по нетворкингу (например, на вечеринку), ему не стоит допускать педантичного отношения к чему-либо, к примеру, к ведущему, рассуждая о его поведении. Цель состоит не в критике ведущего, а в обеспечении качества контактов, способствующих обеспечению нужных клиентов, партнеров или инвесторов.

Для налаживания эффективных контактов важно вырабатывать умение прислушиваться к людям, выслушивать их и определять, чем они могут быть полезными, и чем можно быть полезным для них. Нужно уметь делать первые шаги навстречу людям и давать им то, в чем они нуждаются.

Перед посещением мероприятия по нетворкингу надо четко определить цели участия в нем. Не следует ставить целью раздачу максимального количества визитных карточек. Скорее надо получить от людей максимум карточек, обеспечить контакты, и разведать информацию о людях, отношения с которыми могут впоследствии стать долгосрочными, деловыми и надежными.

Мероприятия по нетворкингу для некоторых людей могут оказаться утомительными. Поэтому желательно перед их посещением хорошо отдохнуть. На прием можно прийти и с опозданием, а уйти – пораньше. Существенно, чтобы было время пообщаться с важными для бизнеса людьми, завести знакомства, поддержать отношения и дать людям шанс побеседовать.

Если вы как нетворкер пришли на мероприятие, вам желательно иметь именную нагрудную карточку с инициалами, названием организации и должности. Визитные карточки также иметь необходимо, чтоб раздавать их тем людям, отношения с которыми для вас актуальны.

Если вы получили визитную карточку от участника нетворкинг-мероприятия, сделайте на ней заметку, чтобы вспомнить в будущем этого участника.

Нетворкер должен понимать, что для него важно не только познакомиться на мероприятии с людьми, но и обеспечить последующие контакты. Поэтому на первых встречах можно пригласить людей куда-то, например, на чашку чая в кафе или на какое-то организуемое компанией мероприятие, скажем, на мероприятие по случаю празднования чего-либо.

Познакомившись с человеком на нетворкинг-мероприятии, нельзя о нем забывать. Надо писать ему письма, звонить и т. д.

1.5 Важность для нетворкера умения общаться. Советы по реализации нетворкинга

Важность для нетворкера умения общаться



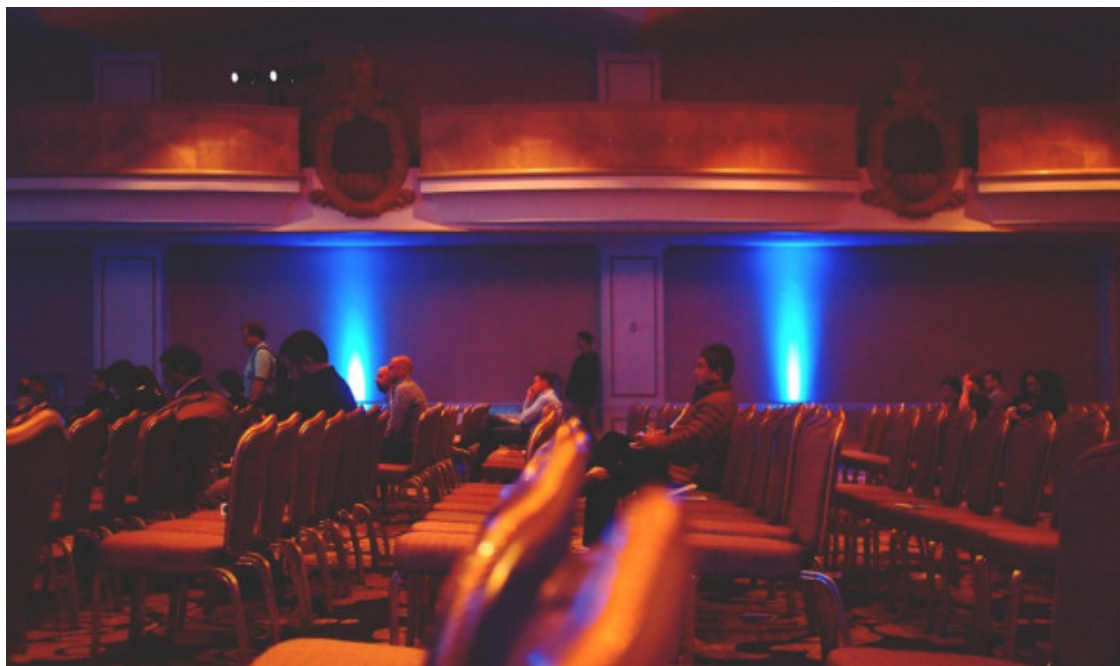
Надо заранее запланировать, с кем желательно встретиться и поговорить. Человек не обязан говорить со всеми, он вправе просто обменяться с некоторыми людьми любезностями. Если какой-то человек особенно интересен, можно потратить большую часть времени именно на него. У общения доза индивидуальная. Поэтому надо знать меру и стараться не утомлять собеседника.

В нетворкинге умение общаться – очень важно. Ведь для установления связей надо участвовать во встречах и общаться с людьми (в том числе неформально). Но это не всем дается легко. Нередко при общении с незнакомцами люди испытывают стресс. Особенно проблематично общение с людьми из иной культуры. И особо трудно общение дается интровертам. А ведь надо уметь непринужденно и естественно общаться с самыми разными особами на конференциях, пикниках, вечеринках и т. д.

Освоение приемов общения должно быть своевременным и постоянным. Необходимо тренироваться и общаться с людьми в разных обстоятельствах, преодолевая страхи и сомнения.

Любям следует учиться общаться, лишь когда они четко осознали необходимость этого и имеют твердое желание. Обретение навыка общения с самыми разными людьми происходит благодаря не только изучению соответствующей литературы, участию в тренингах и практике, но также и участию в таких мероприятиях, которые объединяют людей по интересам. К таким мероприятиям причисляются, в том числе, мероприятия спортивные.

Советы по реализации нетворкинга



При выстраивании сети деловых контактов нетворкер реализует шанс обеспечения ценного опыта общения и клиентов для компании. Но для правильного достижения целей нетворкинга желательно прислушиваться к ряду советов:

– Не стоит настраиваться на получение немедленных выгод от нового завязанного знакомства. Деловые знакомства сегодня не должны быть краткосрочными. Нужно ориентироваться на будущее и не стремиться к ускорению событий. Прежде подумайте, чем новому, на ваш взгляд перспективному знакомому, можете быть полезны вы сами. Ни в коем случае нельзя начинать знакомство с просьб.

– Не надо заменять знакомства продажами. Разумеется, всегда есть желание, чтоб новый знакомый стал потенциальным клиентом компании, особенно, если он заинтересовался товарами либо услугами вашей компании. Однако не стоит поддаваться искушению пытаться склонять этого знакомого к заключению сделки быстро, при первой с ним встрече. Необходимо понимать, что для выяснения истинных потребностей человека требуется время. Может, на самом деле ему нужен не ваш продукт, а совершенно другой. Это реально обсудить с ним на другой встрече. А вначале вы должны позаботиться, чтоб у человека о вас сложилось благоприятное мнение, чтобы он захотел с вами сотрудничать и общаться в будущем.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.