

שבוע הנטוורקינג הבינ"ל:

"ללא תקציבי ענק לפרסום ו/או יחסי ציבור, הצליחו בעלי העסקים החברים ב- BNI ישראל, להגדיל בשנת 2011 את מחזור העסקים הכולל שלהם בכ- 65 מיליון ש"ח".

מנכ"ל BNI ישראל, **ירדן נוי**: "דווקא בימים של משבר עולמי והאטה כלכלית, הנטוורקינג מוכיח עצמו כמנוע צמיחה משמעותי לעסקים קטנים ובינוניים בישראל"

עסקים קטנים ובינוניים רבים, הם הראשונים להיפגע בתקופה של האטה כלכלית ועסקית כלל עולמית וחסרים "כיסים עמוקים" שיאפשרו להם פעילות שיווק ותמיכה במותג בעיתות קשות שכאלה. שיטות שיווק ומכירה אגרסיביות עשויות להבריח לקוחות פוטנציאליים שיירתעו מלחץ המכירה, אולם הנטוורקינג, להבדיל, מבוסס על בניית מערכת יחסים ארוכת טווח עם אנשים איתם יצרתם משהו משותף. ממש כמו במערכת יחסים, השותפים לדרך צריכים לסמוך עליכם לפני שיעשו איתכם עסקים או יפנו אליכם לקוחות.

השבוע, יחלו אירועי "שבוע הנטוורקינג" הבינ"ל המיועד לסייע לבעלי עסקים בארץ ובעולם, להשיג צמיחה באמצעות רשת קשרים עסקית יעילה וענפה - נטוורקינג. אירועי שבוע הנטוורקינג מתקיימים זו השנה השישית, מאז יזם ארגון BNI, ארגון בינ"ל הגדול בעולם ב"נטוורקינג" ופיתוח קשרים עסקיים, את הרעיון בשנת 2007. האירוע מתקיים מידי שנה בחודש פברואר וממשיך לצבור תאוצה כשיותר ויותר ארגונים וממשלות ברחבי העולם מכירים בחשיבותו.

אמיתית הזדמנות להוות כדי, פברואר חודש כל במהלך "הנטוורקינג שבוע" אירועי את יציין ישראל BNI עבור כל אותם עסקים קטנים ובינוניים, להתחיל את שנת 2012 בצעדים לקידום הצמיחה הכלכלית שלהם. בנוסף, ארגון BNI ישראל, פועל כמו בארה"ב, לקבוע בישראל **"יום עסקים קטנים ובינוניים"**, אשר יביא להעלאת המודעות והקשיים של המגזר ובמסגרתו יתקיימו דיונים ודיאלוגים בין החברים במגזר ובין המשרדים הרלוונטיים בממשלה.

במסגרת החודש יתקיימו ברחבי הארץ מפגשים פתוחים לאורחים שיעסקו בקידום רעיון הנטוורקינג כאמצעי השיווק אפקטיבי ויעיל. עוד במפגשים תתקיים הרצאה של מומחי BNI על "יתרונות פיתוח קשרים באמצעות נטוורקינג ושיווק מפה לאוזן", וכן תינתן למשתתפי הקבוצות העסקיות הזדמנות ליצור קשר עם אנשי עסקים ויזמים מתחומים שונים.

ארגון BNI (Business Network International) הוא למעשה, הארגון המוביל והגדול בעולם ב"נטוורקינג" ופיתוח קשרים עסקיים. הארגון מונה כיום למעלה מ-140,000 אנשי ונשות עסקים, עצמאים ובעלי עסקים, ב-48 מדינות ביותר מ-6,000 קבוצות עסקיות אשר מכירות בנטוורקינג ככלי עסקי חשוב ומהותי. בשנה האחרונה הניב הארגון לחבריו מחזור עסקאות של למעלה מ-2.2 מיליארד דולר וזו בשנה הנחשבת לשנת מיתון והאטה כלכלית.

ירדן נוי, מנכ"ל BNI ישראל, היא בעברה אשת עסקים בתחום הייעוץ השיווקי והתדמיתי לעסקים קטנים ובינוניים והגיעה ל-BNI בראשית 2002. תחילה פעלה בתפקיד יו"ר קבוצה, ובהמשך הצטרפה לצוות הניהול של BNI ישראל, ועסקה בהקמת קבוצות נוספות ברחבי הארץ. עם כניסתה לתפקיד כמנכ"ל, מנה הארגון כ-11 קבוצות בלבד וכיום, לאחר פעילות ממשכות, גדל הארגון בראשותה ומונה כ-45 קבוצות עסקיות הפועלות בכל רחבי הארץ. ירדן ממשיכה להקים קבוצות נוספות כדי לענות על הביקוש הרב שקיים באזורים נוספים בארץ.

מנכ"ל BNI ישראל, ירדן נוי, מסבירה את חשיבותו של שבוע הנטוורקינג הבינ"ל: "חודש הנטוורקינג נועד בעיקר כדי לעלות את המודעות והחשיבות של הנטוורקינג, בקרב בעלי העסקים ככלי יעיל ואפקטיבי ליצירת קשרים עסקיים. אני קוראת לבעלי העסקים בישראל לנצל את אירועי החודש, על מנת לשפר את מערכות היחסים העסקיות שלהם. נטוורקינג צריך להיות חלק ממערך השיווק של כל עסק עצמאי. ארגון BNI ישראל, מאפשר ליזמים ולבעלי עסקים שלא מגיעים עם פרטקציות וקשרים "מהבית" לפתח מערך של קשרים עסקיים שיעזרו להם לקדם את העסק. "ללא תקציבי ענק לפרסום ו/או יחסי ציבור, הצליחו בעלי העסקים החברים ב-BNI, להגדיל בשנת 2011 את מחזור העסקים הכולל שלהם בכ-65 מיליון ש"ח. דווקא בימים של משבר עולמי והאטה כלכלית, הנטוורקינג מוכיח עצמו כמנוע צמיחה משמעותי לעסקים קטנים ובינוניים בישראל".

עו"ד טליה שנברגר, יו"ר קבוצת סביון: "שביעות הרצון של בעלי עסקים, חברי ארגון BNI, גדולה מאחר ומדובר בבעלי מקצועות מגוונים, שפועלים ברצינות, מסירות וללא לאות במסגרת קבוצות הנטוורקינג שלהם לשם הגדלת פעילותם העסקית והגדלת מחזור העסקים. קבוצות העסקים ב-BNI, נשענות בי היתר גם על עזרה הדדית ותחת המוטו של "הנותן מקבל". עזרה הדדית זו בין החברים, חיונית להתפתחות האישית של החברים ולא רק המקצועית. חברי הקבוצה מקבלים שפע של ערך מוסף כמו עצה טובה מבעלי ניסיון, מערכת תמיכה, סיעור מוחות, לומדים להתמודד עם בעיות כמו שיווק, גבית כספים, בעיות משפטיות, עבודה מול ספקים ומול עובדים".

בוקסה: קבוצת סביון

קבוצת סביון הוקמה בשנת 2002 והיא אחת הוותיקות בארגון. בקבוצה חברים כיום כ- 35 חברים בהם עורכי דין, אדריכלים, רואי חשבון, יועץ שיווק, מעצב פנים יועץ נדל"ן, איש מחשבים ותוכנה ועוד. חברי בקבוצה נוהגים להיפגש מידי שבוע ב השנה מדווחת הקבוצה על צמיחה במחזור העסקאות שלה בכ- 2 מיליון ש"ח וזאת כתוצאה מהפעילות שלה, שהתחלקה בין חברי הקבוצה בממוצע של כ-5000 לחבר בחודש. יו"ר הקבוצה, עו"ד טליה שנברגר, חברה בארגון BNI כ-3 שנים והיא בעלת משרד עורכי הדין שנברגר ושות'. "הסוד הגדול וההצלחה של הקבוצה שלנו היא "נתינה אמיתית". אנו בקבוצה קשובים אחד לשני ומחפשים כל הזמן איך לסייע לבקשות החברים, לא רק באופן פשטני, אלא לחפש באמת את מה שחברי הקבוצה זקוקים לו. המחויבות וההתגייסות היא הקסם שלנו". להצטרפות: 052-5084400, talya@sba-law.co.il

אנשי עסקים עצמאיים ומנהלים, נדרשים לא אחת להפגין את כישוריהם באמנות השיחה בסיטואציות שונות שיכולות להתרחש בין היתר בתחילת ארוחה עסקית או במהלכה, בתחילת פגישה עסקית, לפני ישיבה חשובה ומרובת משתתפים, במהלך כנס עסקים ועוד. רובנו לא נולדים עם יכולות טבעיות לנטוורקינג. אולם, הבשורה הטובה היא שזו יכולת שניתן ללמוד אותה.

נטוורקינג היא יכולת נרכשת, בדיוק כפי שאנו לומדים מקצוע או שפה חדשה. מדובר בפיתוח טכניקות לבניית קשרים חזקים. **ירדן נוי, מנכ"ל BNI** עם כל העצות הטיפים איך נכון לעשות זאת כדי להצליח.

- 1. איך מתחילים שיחה עם מישהו שאנחנו לא מכירים?** הדבר הכי נכון הוא לשאול את הצד השני שאלות על עצמו או על תחום העיסוק שלו. אין דבר שאנשים אוהבים יותר מלדבר על עצמם. השיחה מקרטעת? הכינו לכם מראש כמה נושאי שיחה קליילים שתוכלו להציף בכל פעם שתגיעו למבוי סתום בשיחה. כדאי שתמיד תהיו מעודכנים בכמה אירועים מעניינים בעולם והימנעו משיחות על פוליטיקה, דת ומבדיחות גסות.
- 2. איך יוצרים אמון במערכת יחסים?** – הכנות משתלמת. אם אינך יכול לשלם, ספר מדוע. אם אינך יכול לבצע את העבודה, ספר מדוע. אם אתה מזהה בעיה אצל אחר, ידע אותו. טכניקה שעוזרת לי לעבור סיטואציות לא נעימות היא לשאול את הצד השני: "אם אני רואה שאתה עושה משהו שעלול לפגוע/לקלקל/להזיק לך/ לעסק שלך /ליחסים בינינו, האם תרצה שאספר לך או שאשמור את זה לעצמי?" בחיים אל תלכלכו על קולגות כי הדבר יכול לחזור אליכם כמו בומרנג. אנשים אינם טיפשים, הם יבינו שאם אתם מדברים סרה על מתחרין, ביום מן הימים תדברו רעה גם עליהם
- 3. איך עוברים את "שומר השער"?** – אחד האתגרים הנפוצים ביותר הוא איך לעבור את זה המחזיק במפתח לשער- המזכירה, השותף, היועץ אותו אחד הקובע את סדר היום או משפיע על האדם אותו אנחנו מחפשים. הפתרון: להכיר מישהו שמכיר את "השומר" אשר יכול לומר עליך מילה טובה ולפתוח בפניך את השער. איך מגיעים לאדם כזה? איך מציגים את עצמך בפניו? מה אומרים לו? איך לא הורסים את ההזדמנות? כל זה ניתן ללמידה .
- 4. איך מכירים כמה שיותר אנשים חדשים?** – אתגר חשוב במיוחד לבעלי עסקים קטנים ובינוניים שאין להם תקציבי פרסום חייבים לצאת ולהיראות בכמה שיותר אירועים עסקיים, מקומיים, או פרטיים. כדי שתוכלו לדעת כי הצלחתם קיבעו לעצמכם מינימום יומי או שבועי למספר האנשים החדשים שהכרתם. כל יום שעובר ולא יצאתם מהמשרד, זה יום שהלך לאיבוד ולא ישוב.

5. **איך שומרים על מערכות יחסים?** - "הנותן מקבל". אם אתה רוצה לקבל, עליך לתת קודם. ככל שנבין שהעולם לא סובב סביבנו וככל שנעזור ליותר אנשים להשיג את מה שהם רוצים כך נשיג גם אנחנו את מה שאנחנו רוצים. זיכרו שאנשים מעדיפים להיות בחברתם של אנשים נותנים, מפרגנים וחייבים.

1. **קבוצת נטוורקינג מקצועית** – המשמעות היא להיות שייך לקבוצת בעלי עסקים אשר יפעלו למען העסק שלכם ללא כל תמורה כספית ויבקשו שתפתחו עבורם דלתות כפי שהם עושים זאת עבורכם. אבל(!) יש להשקיע, לאמן וללמד אותם כיצד הם יכולים לסייע לכם אל תצפו שאחרים ידעו איך לעשות זאת מבלי שתשקיעו בהם מזמנכם, בדיוק כפי שהייתם משקיעים בהדרכת עובד חדש בשכר.