

לקראת חג השבועות:

10 הדברות לבעלי עסקים קטנים

איך לקדם עסק קטן מבלי להשקיע כסף גדול

ירדן נוי, מנכ"ל BNI ישראל, ארגון בינ"ל לפתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, אין נכון לעשות זאת וממה יש להיזהר

לבעלי עסקים קטנים, אין תקציבי ענק לפרסום ויחסי ציבור והם נלחמים על כל עסקה ועסקה, במיוחד בתקופות של אקלים כלכלי קשה. פיתוח קשרים עסקיים באמצעות נטוורקינג, יכול להיות פתרון טוב עבורם וכמעט ללא תקציב, ניתן להגדיל את קהל הלקוחות והמחזורים העסקיים – אז איך עושים זאת?

ירדן נוי, מנכ"ל

BNI

ישראל, ארגון בינ"ל לפתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג,

עם כל העצות והטיפים:

1. **בנו את רשת הקשרים לפני שתזדקקו להם** – נטוורקינג היא תוכנית החיסכון יעילה ומשתלמת וכמו בכל תוכנית חסכון, התשואה היא גם פונקציה של זמן וגודל ההשקעה. כשהמצב לא ברור, העבודה יורדת, הבנקים לוחצים והעתיד לא מבטיח זה לא הזמן לפתוח תוכנית חסכון וגם לא להתחיל להרחיב את רשת הקשרים. אף אחד לא מחפש חברים חדשים שנמצאים בצרה.

2. **פעילות נטוורקינג מחייבת תוכנית עבודה מסודרת** – כמה פעמים היית בכנסים וחשבת שזה היה בזבוז זמן? האם חשבת שאולי הגעת לא מוכן? נטוורקינג הוא שיטת שיווק, ועל כן יש צורך בתוכנית עבודה ברורה. שאל את עצמך לכמה אירוע/כנס/מפגש/פגישה אני מתכוון ללכת בחודש הקרוב, למי מיועד האירוע, איזה הכנות אני צריך לעשות (הזמנת כרטיסי ביקור, "גוגל" על המשתתפים), מה אני רוצה להשיג וכמה זמן לשריין לפולו-אפ (שיחות טלפוניות, שליחת מייל תודה, פגישות מתוכננות).

3. **דאג שיראו אותך וידעו על קיומך** – כמה אנשים יודעים מה אתה עושה? לא מספיק לחשוב על עצמך כמקצוען, יש הרי אנשים מצליחים ממך. למה? כי הם פוגשים אנשים, עושים נטוורקינג ומקבלים הפניות עסקיות. כל היכרות מתחילה מאינטראקציה, בין אם בטלפון, מייל, מכתב או פגישה אישית. אין קיצורי דרך. לכן, בדוק ביומן כמה פגישות מחוץ למשרד היו לך השבוע, כמה אנשים חדשים פגשת, כמה טלפונים עדיין לא החזרת וכמה טלפונים הרמת מיוזמתך לחברים או לקוחות כדי לשאול לשלומם.

4. **התנהג כמארח** – כמה פעמים קרה לך שהגעת למקום זר ו"נצמדת לקיר"? לא כולם נולדו מלכי

הכיתה, רובנו "פרחי קיר", ביישנים. מה עושים עכשיו? המטרה שלנו היא להכיר אנשים חדשים. הנה טריק קטן - במקום להרגיש כאורח בודד, הפוך למארח. מה תפקידו של המארח? לומר שלום ולחבר בין אנשים. לכן, גש לאדם שנמצא אף הוא בפינת החדר, הושט יד ואמור: "שלום, אני מוני כהן גם אתה לא מכיר כאן אף אחד?" - פשוט ואנושי. הנה הכרת אדם ראשון. אחרי שתכיר כמה כבר תוכל לחבר ביניהם.

5. **אל תנסו למכור** – נשמע פשוט? הרי כל אדם שאנו מדברים איתו הוא לקוח פוטנציאלי עבורנו, מה, לא נציע לו לקנות מאיתנו את הדיל הכי טוב שיש לנו?

!!!
המטרה של בניית רשת של קשרים היא בניית קשרים! ניסיון למכור יהרוס את הקשר שעדיין לא התהווה. מה כן לעשות? לתת לצד השני לדבר, לנשום, לחייך כשצריך, להשתדל לפתח את יכולת ההקשבה ולא לחשוב על מתן תשובה חכמה. יש לנסות ולהתחבב על בן שיחך, ולבנות קשר ראשוני. בניית קשרים יוצרת בהמשך אמון שיפתח דלתות.

6. **"הנותן מקבל"** – הצלחת ליצור עניין בצד השני וקבעת פגישה. אם זו פגישת היכרות זכור שהתהליך עדיין בהתהוות וככל שנעזר לאחרים להשיג את מה שהם צריכים כך הם יעזרו לנו. זו לא סיסמא אלא דרך חיים. הקשב לצד השני, שאל שאלות מתוך עניין ונסה לסייע ככל שניתן. לפעמים עולה מתוך השיחה בעיה אישית "כרגע יש לי הורה מבוגר בבית ואני לא יודע מה לעשות" אולי יש לך קשר למטפל, אולי אתה מכיר רופא מומחה. אם תפתור לאדם בעיה הוא יהיה אסיר תודה ופתוח להצעות. נטוורקינג הוא תהליך הדומה יותר לחקלאות ופחות לצייד. משמע.... סבלנות.

7. **לדעת לבקש** – היית עסוק בללת ועכשיו הגיע הרגע שלך לבקש. עכשיו רוצים לעזור לך, האם יש לך תשובה מוכנה? האם אתה יודע לומר מה אתה מחפש? למשל - מה שמו של סמנכ"ל השיווק של חברת "ברקודה"? ההמלצה של ירדן נוי, מנכ"לית BNI היא לדעת מה מבקשים. "הידיעה של מה אני הולך לבקש היא חלק מתוכנית השיווק בנטוורקינג. לכן, יש לעשות שיעורי בית ולא לצפות שהצד השני ימצא את הפרטים החסרים. רצוי להכין מראש 2-3 שמות של אנשים, חברות או ארגונים שאת פרטיהם אתה רוצה".

8. **אל תסתכל בקנקן אלא במה שבתוכו** – כולם אוהבים תבניות. נוסע בלקסוס? - בוודאי יש לך קשרים. נוסע ברכב ישן? בטח אין לך קשרים. אבל מי אמר שמי שאינו עשיר אין לו קשרים? לפעמים ההפתעות הכי טובות באות ממקומות בלתי צפויים. לעיתים, הדרך להגיע לאנשים מוכרים ובעלי קשרים שהם יותר חשדנים לגבי אנשים שרוצים ליצור עימם קשר, היא דרך המעגלים הסובבים אותם שלא דווקא מוכרים כמותם. מסקנה - לא לשפוט אנשים לפני שבאמת מכירים אותם ולהתייחס לכולם בצורה הוגנת.

9. **ציר מרכזי** – דרך מצוינת להגדלת רשת הקשרים היא להפוך לציר מרכזי בחייהם של אחרים. זוכרים את התוכנית "חיים יסדר"? מחפש אינסטלטור או אולי מישהו שיתקן את המחשב? צלצל לחיים, הוא כבר יסדר. אם תרגילו את הסביבה שלכם שאתם מכירים הרבה אנשים ותשמחו לסייע להם בכל דבר קטן, הם בסופו של דבר לא רק יזכרו אתכם אלא יפנו אלכם גם לגבי דברים גדולים.

10. **הצטרף לפעילות נטוורקינג מובנית** - חברות בקבוצה מקצועית לרישות עסקי משמעותה שעשרות אנשי שיווק יפעלו למען העסק שלכם מבלי שתצטרכו לשלם להם משכורת. אבל יש להשקיע, לאמן וללמד אותם כיצד הם יכולים לעזור לכם. לעולם אל תניחו שאם אתם כבר מכירים האחד את השני תקבלו הפניות או ימליצו עליכם. אל תצפו שאחרים ידעו איך לעשות זאת מבלי שתשקיעו בהם מזמנכם בדיוק כפי שהייתם פועלים לו הייתם מעסיקים אותם כעובדים בשכר מלא.

ארגון **BNI** ופיתוח בנטוורקינג בעולם והגדול המוביל הארגון הוא (Business Network International) קשרים עסקיים. הארגון מונה כיום למעלה מ-140,000 אנשי ונשות עסקים, ב-48 מדינות וביותר מ-7,000 קבוצות עסקיות. בשנה שעברה, העבירו חברי הקבוצות בעולם למעלה מ-6.5 מיליון הפניות עסקיות שהניבו מחזור עסקאות של למעלה מ-3 מיליארד דולרים. בישראל, מונה הארגון 47 קבוצות עסקיות הפועלות בכל רחבי בארץ בשיטת הנטוורקינג והמספר נמצא במגמת עלייה.

לפרטים: אבריאל בן-דור 054-8170101