

ЕВГЕНИЯ ПОЛЯКОВА

**ПОЗИТИВНАЯ СИЛА
НЕТВОРКИНГА:**

**КАК ВЗЯТЬ ОТ ВСТРЕЧ
МАКСИМУМ**



Евгения Валерьевна Полякова

Позитивная сила нетворкинга: как взять от встреч максимум

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69809704

SelfPub; 2023

Аннотация

Многие предприниматели не ходят на нетворкинги, а, между тем, это очень результативный инструмент для бизнеса. Один деловой завтрак может принести 10-15 лидов. В книге рассказывается о том, как организовывать нетворкинги и ходить на деловые мероприятия. Как свободно завязывать деловые знакомства, суметь представиться, чтобы вас запомнили присутствующие. Как легко познакомиться с другими участниками, как собрать теплые контакты, которые в дальнейшем станут вашими клиентами.

Содержание

Вступление	5
Об авторе	7
Раздел I. Вы-гость	11
Глава 1. Что такое нетворкинг	11
Глава 2. Что можно получить от встречи	13
Глава 3. Разновидности нетворкинг-мероприятий	16
Глава 4. Как выбрать встречу	19
Глава 5. Как подготовиться к нетворкингу	23
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Евгения Полякова

Позитивная сила

нетворкинга: как взять

от встреч максимум

Пока одни боятся рассказать о своих целях,
другие ходят на нетворкинги.

Дмитрий Чешев,

мотивационный спикер, параатлет

Вступление

Однажды я случайно услышала: «Отсидел ваш нетворкинг от начала и до конца, а клиентов что-то не нашел». Мне стало очень горько, что предприниматель или эксперт потратил время, деньги, энергию – и все впустую для себя. Перед ним лежало плодородное поле, но он не смог посеять семена.

Другой уважаемый человек, директор в фирме, сказал мне: «Ну, допустим, я приду, и что, визитки всем совать? Это как-то неловко!»

Часто слышу: «я не знаю, *что* говорить о себе», «я не умею себя хвалить», «мой продукт сам о себе расскажет».

Нет, нет и еще раз *нет!*

Мы все родом из советского детства, где считалось неприлично говорить о себе. (Помните это? «Я – последняя буква алфавита»).

Я осознаю, что многие воспринимают нетворкинг, как сборище продавцов или секту, где все такие возвышенно-осознанные.

Я вижу, что многие до сих пор во власти стереотипов: «нетворкинг – это дружба за деньги».

Я хочу показать вам, что нетворкинг – не только потрясающий инструмент продаж, но и способ обучения и познания себя.

Вы узнаете, как быть продуктивным гостем нетворкин-

га, чтобы не уйти с пустыми руками. Мы рассмотрим возможность стать спикером на таких встречах и получить все плюшки оратора. А если вы чувствуете силы и потребность в организации вечера со знакомствами – то это прекрасная возможность зарекомендовать себя и свой проект в новом качестве!

Уверена, что книга будет полезна как гостям нетворкинг-встреч, так и организаторам бизнес-мероприятий.

Об авторе

Первый раз слово «нетворкинг» я услышала от бизнес-тренера Светланы Дергуновой в 2015 году. Тогда я работала в Курске мастером по наращиванию ресниц. Светлана вела тренинг по сервису и в конце рассказала о своей вечеринке с нетворкингом в Тольятти.

Меня это просто порвало – больше ста гостей, и все могут стать клиентами твоей услуги! Можно весь вечер рассказывать о себе и своем деле, и никто тебя не заткнет. Мечта предпринимателя, не так ли?

Мне страстно захотелось попасть на такое мероприятие! Увы, в Курске такого не проводили. Я решила сама организовать нетворкинг, но, к сожалению, не набралось аудитории. При словах «рассказать о себе всем гостям», люди бледнели и вежливо отказывались.

Позже я стала ездить на тренинги в Москву и Санкт-Петербург. Здесь завязались мои самые крепкие связи, которыми я дорожу до сих пор. Многие коллеги стали друзьями, крестными для моих детей.

Замысел этой книги родился совсем неожиданно. Я – запойный читатель, и когда окружающие говорили: «Ну когда же напишешь свою?» – всегда отнекивалась. Я ж не писатель!

На занятиях йогой часто даю запрос «во Вселенную». И

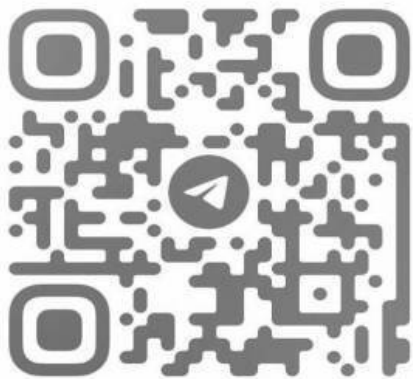
вот, в шавасане, меня осенило. Пришло название и план книги. Сразу стала записывать в телефон. Инструктор заволновалась, мол, в чем дело, мы еще не закончили. Но меня было не остановить.

Я раньше не верила в истории про озарение. Вы тоже имеете полное право относиться к этому скептически.

В марте 2023-го, когда я начала писать эту книгу, было запланировано посетить семь нетворкингов. Побывала на тот момент уже на трех из них и готовилась выступать на четвертом. Конечно, это занимало мои мысли!

Я обдумывала самопрезентацию, подачу. Может, так логически объясняется, что меня осенило.

Я много читаю, за 2022-й прочла 109 книг. Треть из них по саморазвитию и выступлениям. Чтобы поделиться мнением о прочитанном и послушать других, основала в 2020 году книжный клуб «Экслибрис». Присоединяйтесь!



@EXLIBRIS_CLU

Раздел I. Вы-гость

Глава 1. Что такое нетворкинг

Нетворкинг (от англ. network – сеть) – это создание вокруг себя дружеских связей и знакомств. Похоже на социальную сеть, оффлайн.

Под бизнес-нетворкингом подразумеваются взаимные знакомства и дружеские рекомендации компетентных специалистов.

Нетворкинг как мероприятие – организованная тематическая встреча людей, объединенных идеей продвижения себя и своих услуг.

Также на любом мероприятии может быть выделено специальное время для нетворкинга, или он может проходить в формате непринужденной беседы на кофе-брейке.

Нетворкинг – это история про «отдавать пользу». Вы искренне рассказываете о своем продукте или услуге, говорите, чем можете быть полезны. Нетворкинг не о продажах, а о знакомствах и последующем общении.

В определенный момент некий Олег Петрович будет нуждаться в услугах бухгалтера или коуча, или дизайнера. Попросит своего коллегу: «порекомендуй грамотного специалиста», – а коллега как раз на нетворкинге с вами познако-

мился и визитку сохранил! Вот и получается win-win, все в выигрыше. У вас клиент, у Олега Петровича – решение проблемы, у коллеги – благодарность за рекомендацию.

В нашем российском менталитете заложено братство и кумовство. Сначала вы спросите у друзей и знакомых о товаре или услуге, которые срочно понадобились, – потом поищите в интернете или обратитесь в агентство к незнакомым людям.

В интервью юриста Вячеслава Лосева, основателя клуба бизнес-знакомств «Win-Win», спросили: «Вы слышали мнение, что нетворкинг – вариант дружбы за деньги?» Он ответил гениально: «Я не слышал, но даже если так, кому от этого плохо? Все в плюсе и прибыли».

Глава 2. Что можно получить от встречи

Часто ожидания от встречи могут быть неоправданно высокими. «Сейчас схожу на нетворкинг и насобираю себе два килограмма клиентов». Вряд ли такое произойдет, поверьте!

Для того, чтобы был результат, надо поставить цель на посещение нетворкинга. Например:

- познакомиться с пятью новыми людьми;
- рассказать семь раз о своем продукте;
- обкатать самопрезентацию;
- подобрать дизайнера (копирайтера, специалиста SMM, подставьте нужное);
- найти партнера на эфир;
- познакомиться поближе с конкретными экспертами.

Есть разные варианты результата вашего посещения:

- вы завели кучу личных знакомств с приятными людьми;
- вы посмотрели, как можно заводить знакомства и в следующий раз будете это использовать;
- вы познакомились с парой-тройкой человек;
- вы познакомились с соседом по креслу;
- вы ни с кем не познакомились, но вас запомнили все (яркая внешность, причудливый аксессуар, смешная история, категоричное высказывание);

На Большом нетворкинге сообщества «Мир бизнес мам»

спикер отвечал на вопросы в конце выступления. Одна девушка перед тем как спросить, представилась: «Я Лариса про расстановки». Все! Вопросы никто не запомнил, но спикеру эта фраза так понравилась, что он после каждой фразы добавлял: «А если что, то к Ларисе про расстановки». Больше ста человек запомнили Ларису из Химок намертво!

Запомнилась девушка с ярко-розовыми дредами ниже пояса. Хотя лично с ней не знакомилась, нашла ее в списке участников. Теперь знаю, что это Анна, и что она работает сценаристом в кино.

– вы собрали охапку визиток со всех присутствующих;

– вы послушали спикера и вынесли для себя полезную информацию.

На одном из нетворкинг-мероприятий выступал Дмитрий Чешев. Параатлет, мотивационный спикер, он рассказывал о преодолении трудностей, своей сверхцели переплыть Босфор. Я, честно признаться, слушала не очень внимательно.

В какой-то момент гости спросили: «как вы не боитесь говорить о своих целях? Вдруг не получится?» Ответ меня поразил: «Пока одни боятся говорить о своих целях, другие ходят на нетворкинги».

Это был инсайт для меня! Ведь я, как и многие из советского детства, приучена помалкивать и не высовываться. Какие уж там цели! А если не выйдет? А если не достигну? Позор на мою голову и весь род до седьмого колена!

Здесь же, не отходя от кассы, я поделилась своей задумкой с коллегами и получила очень теплые напутствия и одобрение.

Слова Дмитрия настолько перевернули мое сознание, что я вынесла их в эпиграф этой книги.

Даже если вы ни с кем не познакомились, инсайт – это тоже результат.

Глава 3. Разновидности нетворкинг-мероприятий

Я посетила Бал-нетворкинг, представьте себе!

Организаторы прислали дресс-код (черный+фуксия), пожелание одеться нарядно, с интересными аксессуарами. Еще в карточке была подборка образов в цветах дресс-кода и схема самопрезентации на одну минуту.

Публику я представляю, даже есть несколько знакомых лиц. В основном эксперты, специалисты, звездные блогеры.

Подготовила самопрезентацию с фишками для такой целевой аудитории, отрепетировала. Достала каблучки и серьгу-люстру. Собрала образ, напечатала визитки.

Я спокойна и готова.

Это предыстория к тому, что мероприятия с нетворкингом бывают совершенно разными. Иногда знакомства – это основная цель вечера, и весь сценарий построен на «перетасовке» гостей и налаживанию связей. Ведущий дает упражнения и задания, которые сближают и помогают лучше узнать друг друга.

Форумы и бизнес-конференции тоже отличная площадка для нетворкинга. Учитывайте, что там он будет в свободной форме и при удачных обстоятельствах.

Пару дней назад мне прислали приглашение на «Форум осознанных женщин», где предлагали выступить спикером.

Я сначала согласилась, вроде тема моя, публика тоже подготовленная. Покопавшись поглубже в чатах, поняла, что там будут дамы со своим делом – домашние кондитеры, хенд-мейд мастера, астрологи, микропредприниматели и просто счастливые жены и мамы. Это отличная публика, но сейчас она *не в моем фокусе*.

Когда вам дают анонс мероприятия с нетворкингом, обязательно поинтересуйтесь, какая аудитория там собирается. Узнайте напрямую у организатора, в чате мероприятия, у других приглашенных, или просто вбейте в поисковике. Можно посмотреть фотогалереи организаторов с прошлых встреч. Такая «разыскная работа» убережет вас от нецелесообразного расхода времени и энергии.

Но если вдруг вы – дизайнер женской одежды и попали на нетворкинг финансистов, можно тоже уйти с результатом. У финансистов есть жены, матери, сестры, любовницы, которые хотят модно одеваться. Раздать контакты с договоренностью связаться или прислать, например, гайд по стилю. Это первичный результат. Познакомиться с целью найти инвестора для своего проекта – отличная перспектива. Смотрите на ситуацию под разным фокусом и извлекайте выгоду для себя.

Масштаб мероприятия тоже играет важную роль. Будет ли 100+ гостей или не более двадцати участников.

Олеся Исаенкова, руководитель агентства IMAGE UP, говорит: «на камерном вечере гораздо легче заводить знаком-

ства, и больше шансов, что тебя запомнят». Я склонна доверять мнению коллеги, ведь она второй год организует встречи в клубе «Мир бизнес мам».

Но есть и обратная сторона. На встрече с большим количеством участников есть вероятность создать больше связей. И если самопрезентация «огненная», то вас точно не забудут!

Выбирайте такие мероприятия, где вам будет легко и комфортно. Где вы сможете без стеснения рассказать о своем продукте или услуге, дать людям инструмент к улучшению жизни. И будет всем счастье. Win-win!

Глава 4. Как выбрать встречу

Для того, чтобы нетворкинг был продуктивным, важно правильно выбрать мероприятие.

Прежде всего, где искать информацию о нетворкингах? Сейчас этот формат в тренде. Каждый уважаемый бизнес-клуб или сообщество экспертов проводят такие встречи регулярно.

Поищите анонсы в соцсетях, в телеграм каналах бизнес-сообществ. Спросите знакомых, кто уже был на таких встречах. Расспросите о впечатлениях и аудитории. Часто участник, который привел друга, получает в сообществе бонусы, поэтому не стесняйтесь просить рекомендации о нетворкингах в своем окружении. Мой первый клуб нетворкинга я нашла благодаря рекламе в районном чате. Недавно в чате моего женского клуба спрашивали: «Где какие нетворкинги проходят? У меня неделя новых знакомств. Хочу походить по мероприятиям». И девушке накидали массу вариантов.

Держите глаза открытыми, и нужная информация вас найдет!

Не секрет, что бизнес-мероприятия бывают платные и бесплатные. Для знакомства с форматом рекомендую один раз сходить на бесплатное мероприятие. Понять, что вы чувствуете, опробовать самопрезентацию (о ней чуть позже), по-

пасть в волну, так сказать.

Далее, будет продуктивным ходить на встречи с оргвзносом или продажей билетов. Оплата отсекает ненужных зевак, тех, кто в принципе не готов к сотрудничеству. Также взнос – это показатель статусности мероприятия. Значимые гости вряд ли придут на бесплатные встречи. Помните принцип win-win: «получаешь, отдавая». Хорошо продуманный и организованный нетворкинг не может быть бесплатным.

Я была на мероприятиях за 1000 руб., и за 3500, и за 5000, и даже больше. Публика значительно отличается. Бросилось в глаза, что на встрече за небольшую плату люди вяло идут на контакты, стесняются заявить о себе. На нетворкинге за пять тысяч гости рвут тебя на части в хорошем смысле слова. Все готовы говорить о себе, слушать тебя и записывать контакты для следующего касания. У многих четкая подача и отработанная самопрезентация. Тратится минимум времени на знакомство и как итог – целый букет теплых контактов. Так что призываю вас не бояться платных встреч, но идти на них подготовленным.

На нетворкингах кого только не встретишь! Юные инфобизнесмены и предприниматели серебряного возраста, медиазвезды и блогеры, эксперты и ремесленники, начинающие и матерые волки бизнеса. Есть женские нетворкинги, смешанные и брутально-мужские. Я встречала критерий гостей «с доходом от 100k». Перед оплатой мероприятия постарайтесь узнать побольше об аудитории, кто ожидается,

какие спикеры и гости.

Юриста Евгению пригласили на нетворкинг спикером. Она живет за городом, и муж вызвался ее отвезти. Чтобы он не ждал ее три часа, предложила: «Может хочешь со мной? Пообщаешься там с кем-нибудь». Супруг согласился. Договорились с организаторами насчет «+1», выкупили билет. Когда зашли в зал, оказалось, что это нетворкинг для женщин-предпринимателей. Контекст мероприятия был «как совместить бизнес и материнство». Конечно, муж Евгении чувствовал себя, как пион среди роз. «Зато столько нового узнал!» – смеялся он после.

Классические нетворкинги проводят в больших конференц-залах с проекторами, экранами и хорошим оборудованием. Как правило, бывает фуршет, который включен в стоимость. Но сейчас все больше входят в моду нестандартные локации. Например, только сегодня мне рассказывали про нетворкинг в фитнес-зале с гамаками для йоги, ПП-закусками и смузи.

Клуб «Мир бизнес мам» часто собирается на ежемесячный нетворкинг в халыль-кафе «Плов-хаус» у метро Марьино. Приятное, чистое, тихое заведение с вкусной и недорогой кухней.

Восточная тематика и весь персонал из Средней Азии. Девушки в хиджабах, мужчины в тубетейках – в первый раз некоторые гости мероприятия смущаются и думают, что ошиблись дверью.

Как завсегда с этими встречами, могу сказать, что лучшего места для камерного нетворкинга не найти. Нам дают отдельный кабинет, с креслами и большим столом, своим гардеробом и маленьким дополнительным помещением для личных бесед. Официант уже знает наш протокол, принимает заказы до начала знакомств, разносит блюда в перерыве и счет делает каждому отдельный. Очень удобно!

Да, в этом клубе встречи (они называются «Pro_ланч») платные, и заказ еды и напитков по меню ресторана.

Я знаю о нетворкинге в лесу, на пляже и даже на светской вечеринке. Так что, пусть вас не смущает необычное место. Так даже интереснее!

Глава 5. Как подготовиться к нетворкингу

Не стоит рассчитывать, что на нетворкинге вы сделаете продажу. Я даже больше скажу: не стоит идти с целью продавать. Главное – запомниться аудитории, чтобы новые знакомые дошли до следующего касания (созвона, переписки и т.д.) уже теплыми. Есть разные пути, чтобы вас точно не забыли.

ОБРАЗ

Есть только три секунды, чтобы у людей сложилось первое впечатление о вас. Подумайте, какое метапослание хотите транслировать окружающим своим внешним видом. Мягкость, деликатность? Тогда струящийся силуэт, трикотаж, кашемир или шелк. Творчество, креатив? Можно подобрать смелые расцветки и необычный крой одежды. А может быть четкость, системность и ответственность? В этом случае – нестареющая классика в помощь. В зависимости от дресс-кода (если он есть), поэкспериментируйте с образами.

На нетворкинг-вечеринку женского сообщества «LIFE.KAIF.WORK» я надела черную юбку, пиджак цвета фуксии (был дресс-код), туфли на шпильке. Сделала локоны и подобрала яркие серьги. Хотела быть таким гламурным редактором, как Миранда Пристли из фильма «Дьявол носит Прада». Гостям дали упражнение в группах для знакомства

– человек называет только имя, а группа накидывает варианты, в какой нише эксперт работает. Так вот про меня говорили – финансист, бизнес-управление, брокер, топ-менеджер, системник. Мое метапослание не считывалось! Тем сильнее было удивление, когда я сказала, что занимаюсь книгами. Позже я спросила стилиста, в чем ошибка? Очень строгая юбка, геометрически ровные линии силуэта дали такую закрытость. Учту на будущее!

Стоит ли надевать очки или галстук? Эти вещи транслируют серьезность намерений, порядок, ответственность. Однако, если очки интересного дизайна или галстук говорящей расцветки, – почему бы и да?

На таких мероприятиях много фотографируют. Помните, что часто очки дают нежелательный блик. Решите сами, стоит ли их снимать, если подошел фотограф.

Аксессуары привлекают внимание окружающих. Интересный ремень, сумка, шарф, часы зацепят взгляд гостей.

Моя знакомая фотограф Лера на Большой нетворкинг надела поверх пиджака дизайнерский пояс с надписью «ВСЕ ЗБС». Смело! Но творческим личностям все можно. Гости подходили, рассматривали. А если не подходили, глазели издалека. Как думаете, запомнят ее?

На том же нетворкинге была стилист-байер Ольга. У нее на рубашке сзади – принт в виде QR-кода ее странички в соцсети.

Если мероприятие в помещении, рекомендую взять смен-

ную обувь. Однажды я пришла в очень красивых сапогах. Мучилась от жары весь день. Пока выступал спикер и все сидели, я тайком расстегивала молнии, чтобы ноги подышали. Не повторяйте мою ошибку. Из-за этого я чувствовала себя некомфортно, была скованной и мало знакомилась.

Накануне встречи не стоит экспериментировать с окрашиванием, стрижкой, бровями, изменением формы бороды или усов. Если нетворкинг предстоит классически-серьезный. Если это встреча артистов, художников, писателей, галеристов или агентов – дерзайте во все тяжкие!

Оденьтесь так, чтобы вы себе нравились, излучали энергию уверенности, были открыты миру, светились и заряжали. Тогда вас точно запомнят!

Самопрезентация

Приходить на нетворкинг без подготовленного рассказа о себе – все равно что идти за грибами без корзинки.

Хорошо составленная и отработанная (!) самопрезентация – залог продуктивного знакомства.

Анна Рудакова, создатель тренингов по личной эффективности, рекомендует подготовить две самопрезентации: короткую, меньше минуты, и длинную, минуты на три. «Матерые эксперты имеют презентацию из одной строчки – это высший пилотаж», – говорила Анна в одном из прямых эфиров в соцсети.

Есть разные формулы по написанию рассказа о себе. Для своей краткой самопрезентации я исполь-

зую подсказку Дарьи Лукьянчиковой, создателя сообщества «LIFE.KAIF.WORK», в котором регулярно проходят нетворкинг-вечеринки.

СХЕМА КРАТКОЙ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

1. Кто вы, чем занимаетесь.
2. С кем работаете, кто ваши клиенты.
3. Какой результат даете.
4. Ближайшая цель.
5. В конце призыв к следующему касанию.

Будет здорово, если первая фраза будет цепляющей, нестандартной.

Моя самопрезентация

Привет! Я Евгения, и я часто ухожу в запой. (Здесь обычно все заостряют внимание). Книжный. (Вздых облегчения у собеседника). Я книжный продюсер. Люблю книги и считаю своей миссией – чтобы люди продолжали читать хорошую литературу.

*Чтобы было **что** читать, я помогаю авторам, экспертам **написать** книгу. Со мной вы пройдете путь от задумки до печати за полгода.*

Ближайшая цель – до сентября 2023 г. сдать в печать свою первую книгу. (Раз вы это читаете, значит, цель достигнута).

Если у вас есть идея книги, наработки (даже в голове), черновики, – подходите после нетворкинга, пообщаемся.

На одном из мероприятий собеседница призналась: «Ва-

ше представление заставило меня нервно сглотнуть». Самое интересное, через месяц она зашла ко мне в работу!

Длинная самопрезентация может строиться по этой же схеме, только с более подробным раскрытием пунктов. Я добавляю, сколько книг в среднем читаю за год, чтобы подчеркнуть экспертность. Рассказываю о книжном клубе, который создала, приглашаю присоединиться и читать вместе.

До того, как назвать себя книжным продюсером, я представлялась как маркетолог, копирайтер, контент-продюсер, SMMщик, ведь я занималась именно этим. Такое знакомство вызывало скуку в глазах собеседника: «еще один из этих инфоцыган...»

Позже я стала говорить: «я книжный блогер», – отклик аудитории стал более живым. Однако в российском менталитете непредсказуемая реакция на слово «блогер». Меня так и спросили: «А сколько вам платят за каждого подписчика?» Рука-лицо на блогерском! Как говорила Зинаида Гиппиус, если надо объяснять, то не надо объяснять.

Я стала искать замену, хлесткое название того, чем я занимаюсь. По совету коуча Натальи Пахалевой попробовала «книжный продюсер». Все знают продюсера, который запускает онлайн-курсы, а я запускаю книги.

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.