

Kako oblikovati učinkovito poslovno mrežo

V pretekli številki smo govorili o tem, kaj je potrebno za uspešno mreženje, danes pa bomo nekaj povedali o tem, kako oblikovati lastno učinkovito poslovno mrežo. Oblikovanje učinkovite poslovne mreže, ki vam bo omogočala stalen dotok novih kupcev, se začne z razmislekom o tem, kdo v vašem okolju vam lahko pomaga do novih idej in informacij, kdo vam lahko nudi podporo pri realizaciji idej in kdo vam lahko pomaga direktno do novih kupcev. Na ta način definiramo tri glavne sestavine poslovne mreže, od katerih vsak opravlja svojo funkcijo: informacijsko, podporno in napolitveno sestavino svojega poslovnega omrežja.

sih in verjetno imajo informacije tudi o rešitvah teh možnih zapletov;

- poslovni svetovalci; podjetja običajno sodelujejo s svetovalci na področjih, kateri sama ne zmorejo rešiti problemov;
- člani profesionalnih organizacij: osebe, ki so člani bodisi obrtniških, poslovnih ali poklicnih združenj so običajno velik vir koristnih informacij, saj imajo dostop do dokumentov, seminarjev, dogodkov in številnih drugih aktivnosti njihove organizacije.

Podporni del omrežja

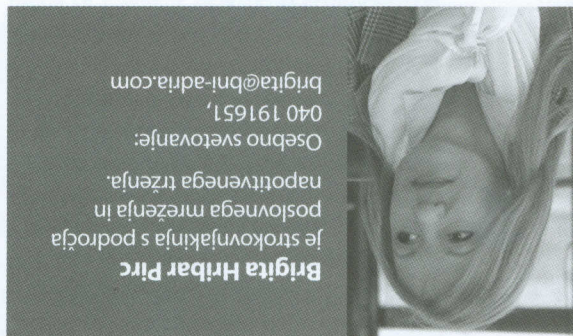
Ta del posameznika sestavljajo ljudje, katerih motivacija za pomoč je spoštovanje, občudovanje in naklonjenost do vas.

Na ta način, da k vam napotijo nove kupce. Če poznate in gradite odnos z osebami, ki vam lahko posredujejo nove stranke, se vam lahko pridružejo nove stranke, ki spadajo v napotivni del vaše poslovne mreže, nekatere tudi del informacijske in/ali podporne kategorije, nekatere pa bodo pršile iz povsem novih kategorij. Napotivni del vašega poslovnega omrežja tako lahko sestavljajo:

- zadovoljni kupci;
- posamezniki/podjetja, katerih posel se poveča, če se predhodno poveča vaš posel;
- osebe, ki ste jim vi v preteklosti že ponudili novo stranko;
- člani poslovnih skupin napotitvenega trženja; glavni cilj tovrstnih skupin je medsebojna izmenjava poslovnih priložnosti.

Napotivni del omrežja

Ko razmišljate ali načrtujete oblikovanje svojega učinkovitega poslovnega omrežja, je najbolje, če se tega lotite premišljeno in sistematično. Na ta način boste prihranili čas in svojo energijo usmerjali tja, ker lahko pričakujete rezultate.



Brigita Hribar Pirč
je strokovnjakinja s področja poslovnega mreženja in napotitvenega trženja.
Osebnostno svetovanje:
040 191651,
brigita@bni-adria.com

Takšen sistematičen pristop k oblikovanju poslovne mreže določa začetek, konec in cilj, zato je z upravljalnega vidika mreženje bolj pregledno in obvladljivo. Poleg tega pa takšen pristop omogoči osredotočenje na izbor najboljših oseb za posamezno kategorijo in vodi tudi v razmišljanja o ljudeh, na katere bi sicer lahko pozabili.

Informacijski del omrežja

Pa se ustavimo najprej pri informacijskem delu omrežja. V današnjem času je praktično nemogoče, da posameznik obvladuje vsa znanja in informacije, potrebne za uspešno delovanje. Informacijska sestavina poslovne mreže je sestavljena iz oseb, ki nam lahko priskrbijo znanja in vedenja, potrebna za uspešno delovanje. Obstaja več skupin ljudi, ki so lahko koristne pri oblikovanju informacijske sestavine socialnega omrežja:

- osebe, ki imajo iste interese in cilje kot vi; osebe, ki so bile v preteklosti v poslu, v katerem smo ali želimo biti;
- osebe, ki pišejo članke, izvajajo raziskave na temo, ki nas zanima;
- zakonodajni organi: osebe, ki se ukvarjajo z zakonodajno platjo delovanja in lahko priskrbijo informacije o pravnih, proceduralnih in operativnih nevarno-

člani;

sestavljajo naslednje skupine ljudi:

- mentorji; to so osebe, ki verjamejo v nadarjenost in sposobnost za uspeh osebe, ki so jo poučevale, dajejo poštene povratne informacije in spodbudo; včasih imajo mentorji boljši vpogled v vaše sposobnosti in vas celo bolj znajo obdržati osredotočenega kot družinski člani;