

Networking: Sådan giver dit netværk dig nye forretningsmuligheder



RESUMÉ

Et godt netværk kan være med til at åbne øjnene op for nye muligheder og perspektiver, samtidig med at det kan tilføre ny viden og ressourcer til din virksomhed. Men hvordan er det lige, man opbygger et netværk? Det findes der ikke nødvendigvis noget enestående facit til, men vi har fire råd, vi mener, der er særligt vigtige: 1) I et netværk tager man ikke kun, man giver til hinanden, 2) netværksbygning er en læringsproces, 3) overvej værdien af et netværksforhold og 4) glem ikke dit eksisterende netværk. Herudover findes der også muligheder uden for hverdagen, du med fordel kan gøre brug af.

Et godt netværk kan gøre dig mere innovativ, lære dig nye ting og åbne for forretningsmuligheder, du ellers aldrig ville have vidst eksisterede.

Netværksbygning er dog både svært og tidskrævende, og mange får ikke nok værdi ud af deres netværk til, at det er værd at stræbe efter. Men hvad er networking? For at hjælpe dig med at bygge et produktivt og værdiskabende netværk op har vi derfor samlet fire råd nedenfor.

Et bedre netværk skaber gode forretningsmuligheder

Netværksbygning skaber værdi og giver dig gyldne forretningsmuligheder, som ikke kan opnås på andre måder. Det gælder specielt for små og mellemstore virksomheder (SMV'er), eftersom man har færre muligheder for at internalisere forretningsaktiviteter i en mindre virksomhed. Med få ansatte har man også en mindre pulje af viden og knowhow, hvilket øger behovet for at lære mere gennem opbygningen af et netværk. Samtidig kan networking virke skræmmende og tidskrævende, og hvis man ikke ved, hvad man vil få ud af det, vil det ikke være specielt produktivt. Dette indlæg vil derfor fremhæve nogle gode råd til, hvordan du kan få mest ud af tiden, du bruger på netværksbygning, og samtidig udvide hvad networking er, og hvordan det kan gøre din virksomhed bedre.

Fire råd til at bygge dit netværk

1) Tænk på dine netværksforhold som "give-and-take"

Mange ærgrer sig over tanken om aktivt at skulle opbygge sit netværk og føler, at der ligger noget falskt og uærligt over hele affæren. Det er meget ærgerligt, eftersom et solidt netværk kan åbne mange nye døre.

Så hvordan kan man ændre sin holdning til hvad networking er? I stedet for at spørge sig selv: "hvad kan denne person gøre for mig?", bør man stille sig selv spørgsmålet: "hvad kan vi gøre for hinanden?". Ved at anerkende sin egen nytteværdi giver man sig selv selvtillid til at snakke med fremmede, samtidig med at det bliver tydeligt, at netværksprocessen handler om gensidig skabelse af forretningsmuligheder frem for blot at bruge andre til sine egne formål. En sådan fremgangsmåde gør også, at andre bliver mere interesserede i at opbygge et forhold til dig og dermed vil sørge for, at du får mere ud af tiden, du bruger på opbygningen af dit netværk.

2) Husk at netværksbygning er en læringsproces

Selvom ekstroverte mennesker ofte kan virke som naturlige "eksperter", når det kommer til networking, betyder det ikke, at dem, der har større udfordringer ved at snakke med fremmede, ikke kan tillære sig de nødvendige egenskaber for

at blive gode netværksbyggere. Forskning viser¹, at folk som tror, at networking kan tillæres, bliver bedre til det, end dem som tror, det er en medfødt gave. Så giv ikke op over for netværksbygning, fordi du er genert – prøv hellere at finde fælles interesser med den, du snakker med, og brug det som udgangspunkt for et nyt og gavnligt forhold med gensidige forretningsmuligheder.

3) Hav en idé om, hvad du vil have ud af et forhold

Det kan måske lyde lidt kynisk, men det er dumt at bruge dyrebar tid på at skabe og vedligeholde forretningsforhold, som ikke kan give dig noget på et erhvervsmæssigt plan. Prøv derfor at tænke igennem, præcist hvad hver person i dit netværk kan tilbyde dig og din virksomhed, og prioriter din tid på dem med reel nytteværdi.

4) Glem ikke dit eksisterende netværk

Selvom networking primært handler om at finde nye forbindelser og dermed forretningsmuligheder, må du ikke glemme at tage vare på de forbindelser, du allerede har. Skriv til en gammel studiekammerat, eller tag en kop kaffe med en kollega fra et tidligere arbejde - og pludselig vil der måske åbne sig en helt ny forretningsmulighed allerede der. Grunden til, at networking skaber værdi, er jo fordi vi mennesker foretrækker at gøre forretninger med folk, vi kender fra før, så glem ikke at pleje og vedligeholde dine eksisterende forbindelser.

Som tidligere nævnt, er netværksbygning specielt vigtigt for SMV'er. Samtidig ved vi, at en ejer af en SMV typisk må jonglere med mange bolde i luften på samme tid, så der kan det blive svært at finde tid til networking. Følg derfor rådene ovenfor og sæt tid af til opbygning af netværket - men husk at gøre det med et formål.

Hvad er networking uden for hverdagen

Hvis du ikke har tid til networking til hverdag kunne du måske overveje:

Konferencer

som er fagligt relevante. Fordelen er her at du ofte kan møde både samarbejdspartnere, konkurrenter og måske også kunder alt i mens miljøet er ret uformelt.

Seminarer

som måske har en bredere faglig forankring: Dog er disse typisk en smule formelle og der er mindre tid til at "mingle".

Events

Disse har typisk en social og uformel karakter og det er nemt at komme i kontakt med en bred vifte af folk.

Se og hør hvad nogle af Danmark dygtigste iværksættere mener hvad networking er i videoen forned: <https://youtu.be/bqwO8jG3Trs>

Kilder:

1) <https://hbr.org/2016/04/5-misconceptions-about-networking>