



Työterveyslaitos

СЕТИ КОНТАКТОВ КАК ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Авторы:

Аули Айрила
Барбара Бергбом

Агентство гигиены труда
PL 40
00251 Helsinki
тел. 030 4741
www.ttl.fi

Европейский социальный фонд финансирует проект «Сетевое взаимодействие как помощь мелкому предпринимателю в обеспечении его благосостояния на работе». Частью этого проекта является настоящее руководство.

© 2017 Агентство гигиены труда и составители

В соответствии с Законом об авторских правах (404/61, включая внесенные в него последующие изменения), копирование данной работы, в том числе частичное, без соответствующего разрешения запрещается. Копирование и распространение снимков без разрешения издателя и фотографа также строго запрещается.

Редактор: Туула Коуса / Maisteri Kousan agentuuri ja editointi Oy

Обложка, графическое оформление:
Элла Смедс / Агентство гигиены труда
Снимки: iStockphotos и личные архивы лиц, давших интервью

ISBN 978-952-261-759-0 (PDF)

Содержание

Назначение и предпосылки для написания руководства.....	4
Сети контактов – жизненно важное условие для предпринимателей.....	6
Преимущества нетворкинга.....	6
Сети контактов для различных целей.....	8
Что требуется для деятельности в сети сотрудничества?.....	9
Энергичнее на поиск контактов.....	12
Различные сети контактов предпринимателя.....	13
Основные сети деловых контактов.....	14
Сети контактов, поддерживающих благосостояние.....	16
Другие партнеры по сотрудничеству	18
Обмен информацией через Интернет как средство нетворкинга.....	20
Мой нетворкинг.....	22
Удачи в нетворкинге!.....	24
Приложение. Карта сети ваших контактов.....	26

Назначение и предпосылки для написания руководства

Настоящее руководство предназначено для предпринимателей, желающих расширить сеть своих социальных контактов. Руководство написано нами так, чтобы им могли воспользоваться не только предприниматели-финны, но также и другие предприниматели.

Существует много преимуществ нетворкинга, например, при расширении и развитии бизнеса, при поддержке благосостояния самого предпринимателя. Многим предпринимателям сети контактов помогли также при одиночестве.

Однако нетворкинг требует времени и усилий, поэтому он может оказаться для предпринимателя нелегким делом. В настоящем руководстве представлены идеи и практические советы для нетворкинга. В руководстве говорится о том, как найти новых партнеров по сотрудничеству, что требуется для деятельности в сети контактов, и каким образом различные сети контактов поддерживают благосостояние предпринимателя.

Настоящее руководство издано в рамках проекта Европейского социального фонда «Сетевое взаимодействие как помощь мелкому предпринимателю в обеспечении его благосостояния на работе» (2015–2017). Проект осуществляется совместными усилиями Агентства гигиены труда, Приходским союзом Хельсинки и Центром поддержки предпринимательства NewCo Yrityshelsinki. Задача проекта – содействовать предпринимателям в нетворкинге и их благосостоянию на работе. Наряду с настоящим руководством написаны также руководства в поддержку баланса между работой и остальной жизнью, а также для организации времени. Руководство о гигиене труда также является частью данного проекта.

Мы выражаем благодарность всем предпринимателям, с которыми нам довелось встретиться на наших рабочих семинарах и в других ситуациях. Мы получили от вас хорошие идеи и соображения для данного руководства! Нам бы хотелось особенно поблагодарить двух предпринимателей: Верену Рентропиа, превосходно описавшую свой опыт расширения сети контактов, и Юсуфа

Мохамеда, предоставившего нам советы по нетворкингу и ценные отзывы в период написания руководства.

Хельсинки, 4.9.2017

Аули Айрила и Барбара Бергбом

Сети контактов – жизненно важное условие для предпринимателей

Для предпринимателя сети контактов являются чрезвычайно важными. Они помогают находить партнеров по сотрудничеству и новых клиентов. Нетворкинг с другими предпринимателями может быть очень выгодным. С предпринимателем вы можете поделиться такими мыслями и переживаниями, которые трудно понять другим людям. Таким образом, нетворкинг поддерживает как ваш бизнес, так и ваше благосостояние!

СЕТЬ КОНТАКТОВ – это группа лиц или организаций и взаимоотношения между ними. Сеть контактов основывается на сотрудничестве, из которого извлекают пользу все, кто в нее входит.

Значение различных сетей контактов в предпринимательской деятельности постоянно возрастает. В этой связи важно уделять внимание созданию и сохранению эффективной сети контактов.

Сети контактов не появляются сами по себе. Их создание и развитие требует времени и усилий. Тем не менее, на нетворкинг стоит потратить усилия: выгода окупит все затраченные усилия!

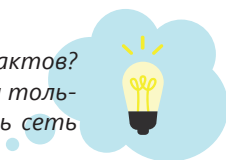
Преимущества нетворкинга

Предприниматель получает различную пользу от сетей контактов. С их помощью можно, например

- создать новые возможности для предпринимательства
- увеличить продажи вашего предприятия и усовершенствовать его деятельность
- разрешить проблемы, связанные с предпринимательской деятельностью
- расширить клиентуру и рынки сбыта
- добиться сокращения расходов
- вновь вдохновиться работой и найти новые идеи
- извлечь пользу из чужого опыта и умения
- получить поддержку в повышении благосостояния
- помочь в совмещении работы с остальной жизнью.

Сети контактов могут приносить также и материальную пользу. Вместе с другими предпринимателями вы можете, например, согласовать более выгодные условия договоров о поставках. Нетворкинг поможет вашему предприятию в маркетинге: рекламируя себя и свое предприятие, вы найдете новых клиентов, что приведет к дополнительным продажам. Поддержка других предпринимателей и обмен опытом могут быть очень полезными. Вам могут подать такие идеи, до которых вы сами бы не додумались. Возможно, вы найдете в вашей округе партнера по сотрудничеству, который окажет вам временную помощь, например, если вы заболите.

ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ: *Чего вы ожидаете от сети контактов? Какие преимущества вам не удалось получить, используя только имеющиеся у вас контакты? Могли бы вы расширить сеть своих контактов для получения таких преимуществ?*

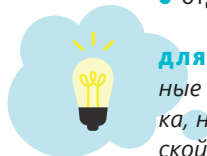


Сети контактов для различных целей

Сети контактов могут быть самые разные. Одни контакты содействуют предпринимательской деятельности. Другие могут поддерживать благосостояние предпринимателя. В одних случаях особую важность имеют двусторонние отношения, в других общение идет одновременно с несколькими лицами или организациями.

В сети контактов вы можете, например,

- углубить свое понимание предпринимательства и факторов, влияющих на благосостояние
- совместно разрабатывать новую продукцию и услуги
- улучшить, помимо всего прочего, свои знания и навыки в области предпринимательства, маркетинга и финансирования
- предоставить свои навыки и умение в помощь другим
- отдохнуть и «оторваться» от работы.



ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ: *Какие сети сотрудничества и социальные взаимоотношения вам необходимы? Вам нужна поддержка, например, для укрепления навыков вашей предпринимательской деятельности? Вы желаете получить поддержку от других предпринимателей в ведении бизнеса или поддержке благосостояния? Может быть, вы хотели бы завести друзей-предпринимателей? Какие сети контактов вам могут потребоваться в будущем?*

Что требуется для деятельности в сети сотрудничества?

Для хорошего функционирования сети контактов необходимы общие правила. Деятельность сети контактов основана на

- общих целях
- доверии
- приверженности сотрудничеству
- взаимности.



РИС. 1. Основные принципы эффективной сети контактов.

Общие цели и намерения. Сеть контактов должна объединять общие цели и намерения. Необходимо, чтобы каждая сторона получила выгоду от контактов и дополнительные преимущества для своей деятельности.

Доверие. Сеть контактов основана на доверии. Доверие строится путем совместного обсуждения и согласования общих принципов **сотрудничества**. Важно познакомиться с различными участниками сети контактов и понимать их деятельность и цели.

Хорошо установить для деятельности сети контактов однозначные принципы сотрудничества уже с самого начала: каковы права и обязанности входящих в сеть, как распределена между ними работа, ка-

кие необходимы договоры? Честность и открытость способствуют росту доверия. Важно также самому быть достойным доверия.

Приверженность сотрудничеству. Объединение в сеть предполагает приверженность сотрудничеству и взаимодействию. Приверженность также помогает в установлении долгосрочного партнерства. Однако существуют разрозненные сети сотрудничества, не требующие постоянной и отнимающей много времени приверженности.

Взаимность. Сеть контактов основана на взаимности. В сети вы приобретаете и отдаете другим. Вы должны быть готовы делиться своим умением и уметь воспринимать взгляды и знания других членов сети.



Советы для начальной стадии нетворкинга

Дайте определение своей предпринимательской деятельности.

В чем сущность вашей предпринимательской деятельности? Какие у вас клиенты в настоящее время, и какие будут в будущем? Вы можете схематично представить сеть своих контактов, например, начертив имеющуюся у вас сеть контактов (см. приложение «Карта сети ваших контактов»).

Подумайте о деятельности и деловой среде вашего предприятия.

Какие другие предприятия или лица задействованы в деятельности и в достижении целей вашего предприятия? Что объединяет с вами и вашим предприятием различные вовлеченные стороны?

Определите для себя пользу от сети контактов.

В каких сетях контактов ваша деятельность улучшила бы ваше благосостояние? Каким образом различные предприятия и отдельные люди могли бы поддержать вашу предпринимательскую деятельность?

Подумайте, к каким предприятиям и людям вы бы могли обратиться.

Подумайте также над тем, какое сотрудничество вы сами хотите построить.

Узнайте о различных местах встреч (например, предпринимательские организации, торгово-промыш-

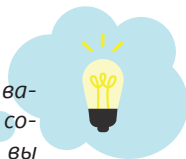
ленные выставки, события, семинары, электронные каналы общения).

Где вы сможете найти новые контакты? Могли бы вы расширить сеть своих контактов через имеющихся у вас друзей и знакомых?

Составьте план нетворкинга.

Поставьте перед собой задачи по нетворкингу. Следите за выполнением этих задач. Подготовьте материал в поддержку нетворкинга. В частности, визитные карточки, веб-сайт вашего предприятия и брошюры дадут более убедительное представление о вас и вашем предприятии. Смелее вступайте в контакт с людьми и приступайте к нетворкингу!

ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ: Хорошо ли вам известны задачи и цели вашей сети контактов? Знакомы ли остальные с принципами сотрудничества, и придерживаются ли они их? Каким образом вы бы могли укрепить вашу приверженность важным для вас сетям контактов? В какой роли вы видите себя в ваших сетях контактов?



Так вы можете знакомиться с людьми

Проявляйте к людям откровенный интерес.

Просите других рассказывать о себе. Не следует излишне усердствовать, предлагая свои идеи. В подходе к людям важно не проявлять раздражение и высокомерность. Старайтесь не производить впечатления, что вы считаете себя лучше других.

Запоминайте имена людей. Это в значительной степени послужит вам подспорьем в установлении контактов. Людям нравится, когда их имена запоминают правильно.

Умейте слушать других.

Важно слушать других, потому что мы все хотим быть услышанными. Не случайно у нас два уха и только один рот. Слушая, вы сможете наилучшим образом помочь другим. Одновременно вы сможете получить полезную для себя и своего бизнеса информацию.

Уделяйте внимание потребностям своего собеседника. Не будьте эгоистами, и начинайте разговор с аспектов, интересующих вашего собеседника.

Дайте возможность другим почувствовать, что они важны для вас.

Для всех нас важно почувствовать себя уважаемыми людьми. В предпринимательской деятельности и вообще в жизни важно дать возможность другому почувствовать, что его уважают. Не забывайте при этом быть откровенным и искренним, не притворяйтесь и не заискивайте. Вам это пойдет на пользу также как предпринимателю!

Советы предоставил
Юсуф Мухамед, Sinun Sa-nomasi Marketing.

Энергичнее на поиск контактов

Создание и расширение своей сети контактов требует времени. Важно подумать, почему вы расширяете сеть своих контактов. Вам нужно надежное сотрудничество, новые клиенты и рынки сбыта? Или может вы желали бы получить моральную поддержку других предпринимателей и помощь в улучшении своего благосостояния?

Планомерный подход и собственная инициатива являются важными факторами в нетворкинге. Смелее сближайтесь с людьми и интересными организациями. Представляйтесь и давайте понять, что они и их деятельность вам интересны.

Различные сети контактов предпринимателя

Как предприниматель вы наверняка входите в различные предпринимательские сети. Вероятно, часть из них напрямую поддерживает вашу предпринимательскую деятельность, а часть – неформальные объединения, повышающие ваше благосостояние или умения и навыки. Как предпринимателю вам необходимы различные сети контактов – сплоченные и более разрозненные, формальные и неформальные.

Принимать участие в различных сетях иногда может оказаться делом нелегким. Поэтому важно подумать, какие из сетей контактов являются для вас наиболее важными. На какие сети контактов вам бы хотелось использовать свое время? Каким сетям контактов вам бы хотелось уделять внимание? Какие из сетей контактов для вас менее важные?

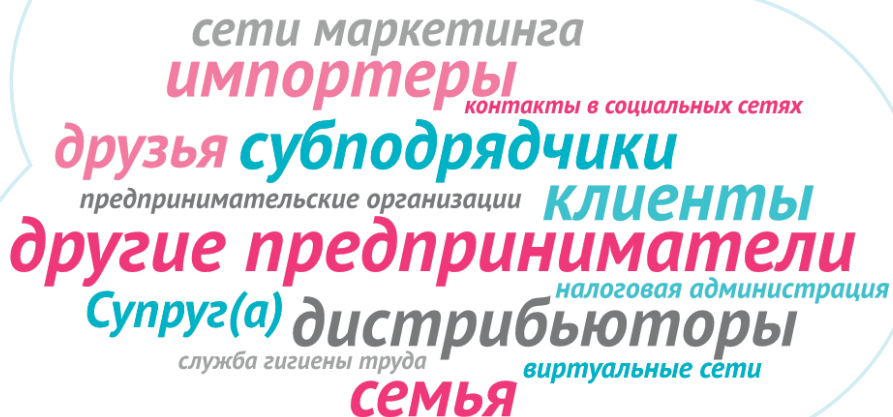


РИС. 2. Различные сети контактов предпринимателя.

Основные сети деловых контактов

Основными сетями деловых контактов для вас могут быть, например

- контакты между предприятиями
- поставщики товаров
- подрядчики
- клиенты.

Нередко для предпринимателя малого бизнеса важны двусторонние сотрудничество и взаимоотношения с предпринимателями одной сферы или из близлежащих районов. С предпринимателями своей округи вы можете планировать, например, совместные мероприятия, рекламировать свои товары или услуги, проводить неформальные встречи, такие как встречи за обедом или проведение вечера. Смело обращайтесь к предпринимателям в своей округе – зайдите и представьтесь, например, в компанию, находящуюся с вами по соседству. Работая сообща, вы сможете создать социальную сеть, от которой вам может быть польза, например, когда вам нужна подмена или помощь в совмещении работы и личной жизни.

Предприниматель малого бизнеса может объединиться в сеть сотрудничества также с крупным предприятием. Крупным предприятиям может быть выгода от оперативности предприятий малого бизнеса. И наоборот, предприниматель малого бизнеса может найти через крупные предприятия важные контакты, получить новых клиентов, создать новые операционные модели или каналы товарооборота.

Возможности нетворкинга с другими предпринимателями предоставляют также и предпринимательские организации. Например, на мероприятиях предпринимательских организаций вы можете познакомиться с другими предпринимателями.

Центры нового предпринимательства особенно поддерживают именно начинающие предприятия. Они предлагают, среди прочего, обучение и индивидуальные консультации. Услуги могут предоставляться на нескольких языках. Консультационный центр NewCo Yrityshelsinki, например, обслуживает клиентов на финском, шведском, английском, эстонском, русском, арабском, итальянском и китайском языках. www.uusyrityskeskus.fi и www.newcohelsinki.fi

Федерация финских предпринимателей и ее региональные отделения предлагают предпринимателям консультационные услуги, организуют события, обучение и мероприятия нетворкинга. Вы можете получить индивидуальную консультацию, в частности, по финансированию предприятия, развитию бизнеса и по юридическим вопросам. Через предпринимательскую организацию вам также могут посодействовать в улучшении вашего благосостояния. Это может быть сделано, например, в виде финансовой поддержки для отпуска. Вы также можете получать скидки на различные услуги, например, на заправку горючим, страхование, информационное обеспечение и маркетинг. www.suomenyrittajat.fi

Поддержку предпринимателям предлагает также менторская сеть **Suomen yrityskummit ry**. Менторы могут выполнять функции собеседника предпринимателя, например, в вопросах развития бизнеса, в реализации идей, в нахождении решений в проблемных ситуациях и в расширении сети контактов. Услуги менторов бесплатны. www.yrityskummit.fi

Сети контактов, поддерживающих благосостояние

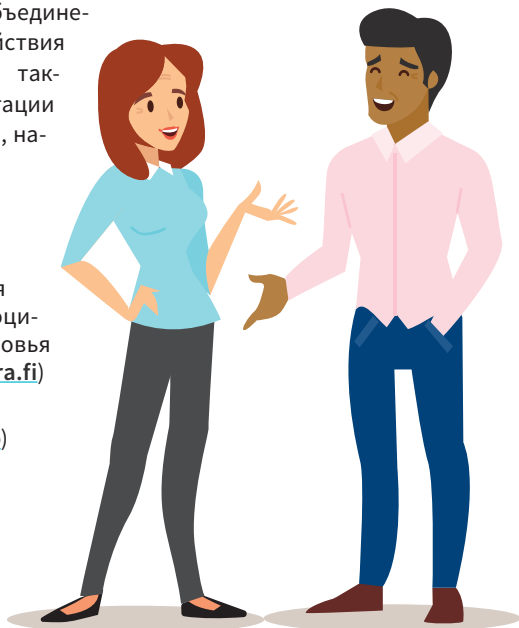
Вышеописанные сети контактов и предпринимательские организации содействуют прежде всего в развитии вашей предпринимательской деятельности. Как предпринимателю вам хорошо иметь контакты и партнеров для поддержания своего благосостояния и работоспособности.

В социальную сеть, поддерживающую ваше благосостояние, могут входить, например:

- Супруг(а), семья, родственники – живущие рядом и вдалеке
- Друзья, знакомые и соседи
- Круг общения через увлечения (в т.ч. организации, объединения, волонтерская деятельность)
- Контакты, установленные через детей: детский сад, кружки, школа, увлечения
- Другие предприниматели

Многие организации и объединения предлагают для содействия вашему благосостоянию также информацию, консультации и беседы. К ним относятся, например:

- Служба гигиены труда (читайте подробнее: www.ttl.fi)
- Гильдия благосостояния предпринимателей Ассоциации психического здоровья (www.mielenterveysseura.fi)
- Институт гигиены труда (www.ttl.fi/tyhyverkosto)



Также не стоит забывать о различных **виртуальных социальных сетях**. Ими являются, например, различные открытые и закрытые группы в Facebook (www.facebook.com) и LinkedIn (www.linkedin.com). Twitter (www.twitter.com) также может послужить для предпринимателя хорошим средством для нетворкинга.

для РАЗМЫШЛЕНИЯ: *Какие из сетей контактов более эффективны? Вам требуется помощь в какой-либо сфере, например, от сообществ, поддерживающих благосостояние, в финансировании или управлении бизнесом?*



Советы по расширению социальных сетей

Воспользуйтесь всеми имеющимися у вас контактами. Расскажите

своим друзьям и знакомым о своих потребностях – возможно, они смогут вам помочь в установлении контактов. Если вы являетесь предпринимателем только отчасти, не забывайте, что вы можете воспользоваться контактами и на своей основной работе. Не забывайте также о контактах со своих прежних мест работы.

Не забывайте о т.н.

контактах «из вторых рук». Не забывайте, что через имеющиеся контакты вы можете получить выход в более широкую сеть контактов. Ваши контактные лица могут поделиться с

вами своими контактами. Так вы сможете расширить сеть своих контактов!

Проявляйте активность. Смело ищите

новые знакомства и партнеров по сотрудничеству. Общайтесь с людьми на различных мероприятиях и событиях. Не забывайте, что так вы можете также сами создать новую сеть контактов или объединение с предпринимателем близлежащего района.

Знакомьтесь с различными людьми и местами. Общение с людьми,

работающими в иных сферах, может натолкнуть вас на новые идеи. Знакомьтесь также с обще-

ственными помещениями, т.е. с такими помещениями, в которые можно приходить, чтобы поработать. В столичном регионе такие общественные помещения предоставляют, например, NewCo YritysHelsinki, Helsingin Yrittäjät, Microsoft Flux, UMA (Technopolis) и Mothership of Work.

Уделяйте время нетворкингу. Нетворкинг требует времени, усилий и интереса.

Найдите баланс. Хорошо подумайте, сколько времени у вас уходит на нетворкинг. Важно уделять время также и себе и улучшению своего благосостояния.

Другие партнеры по сотрудничеству

Органы власти и прочие организации

Центры нового предпринимательства особенно поддерживают именно начинающие предприятия. www.uusyritykeskus.fi

ELY-центры предоставляют помощь в вопросах финансирования и развития предприятия. www.ely-keskus.fi

ТЕ-бюро организуют для начинающих предпринимателей информационные и другие мероприятия. Помимо этого, начинающий предприниматель может получить стартовое финансирование для предпринимательства на условиях полной занятости. www.te-palvelut.fi

Yritys-Suomi является многопрофильной интернет-службой, предоставляющей услуги предпринимателям. www.yrityssuomi.fi

На веб-сайте **Налогового ведомства** представлена информация о налогообложении предпринимателей и обязанностях предприятий. На веб-сайте представлена информация о различных формах предпринимательства на различных этапах жизненного цикла предприятия. www.vero.fi

Kela предоставляет свои услуги как в различных ваших личных ситуациях (заболевание, нетрудоспособность, льготы семьям, реабилитация, служба гигиены труда, безработица, пенсия, влияние, пособие на проживание), так и в подобных ситуациях ваших работников. www.kela.fi/yritytajat

Организаторы обучения. Различные организаторы обучения, такие как профессиональные училища, университеты прикладных наук, университеты и специальные профессиональные учебные заведения организуют обучение и специальную подготовку для тех, кто собирается стать предпринимателем. Это могут быть краткие курсы или обучение с получением диплома. Обучение для предприятий

организуется также в рамках подготовки кадров для рынка труда.
www.opintopolku.fi

Партнеры по финансированию

Tekes: www.tekes.fi

Finnvera: www.finnvera.fi

Финансирование ЕС: www.rakennerahastot.fi

Предпринимательская сеть Team Finland: team.finland.fi

Фонд финских изобретений: www.keksintosaatio.fi

Фонд кредитных гарантий для предприятий: www.takuusaatio.fi

Поддержка при выходе на международный рынок

Finpro: www.finpro.fi

Министерство занятости и экономического развития (TEM):
www.tem.fi

Finnpartnership: www.finnpartnership.fi

Обмен информацией через Интернет как средство нетворкинга

В качестве предпринимателя вам стоит уделить внимание также общению в Интернете. Общение в Интернете экономично и позволяет выйти на широкий круг людей и предприятий. Общение в Интернете хорошо подойдет для обмена информацией и обсуждений. Это также хороший канал для маркетинга продукции вашего предприятия, услуг и событий, для работы с клиентами и для общения между партнерами по сотрудничеству.



Советы по обмену информацией в Интернете

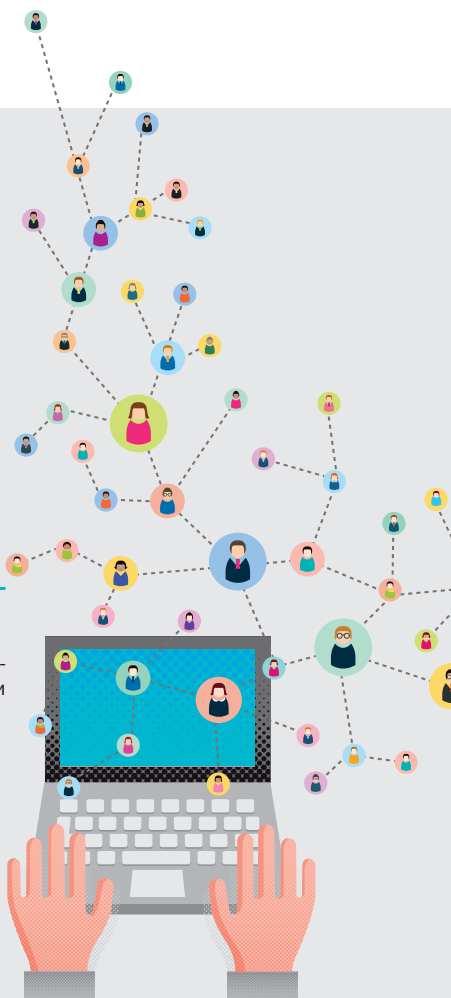
Используйте общение в Интернете для маркетинга своего предприятия. Распространяйте ссылки на ваши услуги и продукцию в Интернете и различных службах социальных медиа. Однако не стоит постоянно выдвигать на первый план (т.е. «спамить») свои деловые интересы. Проявляйте интерес также и к делам других людей.

Занимайтесь нетворкингом со своими клиентами и партнерами по сотрудничеству в различных службах социальных медиа. Вы можете заниматься нетворкингом, например, в службах Facebook, Twitter,

YouTube, LinkedIn или на своем веб-сайте. Вы также можете вести свой блог.

Активно следите за обсуждениями и принимайте в них участие. Не забывайте, что деятельность в сообществе основана на общении и обмене идеями.

Будьте восприимчивы к обучению всему новому. Научитесь извлекать пользу из электронных медиа. Например, предпринимательские организации предоставляют консультации по управлению и использованию электронных средств в предпринимательской деятельности.



Мой нетворкинг

Верена Рентрон – предприниматель-одиночка в своей компании Chocolate Angel. Бизнес-идея ее компании – вносить позитивную энергию на рабочие места посредством личных встреч. Она также работает фотографом в своей компании Rencher. Ниже приведен ее рассказ о значении сети контактов в ее работе.

Facebook, LinkedIn, блог...

Я вхожу во многие социальные сети. В качестве фотографа я на протяжении многих лет налаживала связи с другими фотографами. Я активно пользуюсь социальными сетями, в частности, для обсуждений, обмена идеями, получения и предоставления отзывов. На протяжении 18 лет я работала в Nokia, после чего создала закрытую группу в Facebook для бывших сотрудников Nokia. На данный момент в группу входит 27 000 человек со всего мира. Мы также создали блог NokiaPeople.com, в котором люди могут делиться своими рассказами о Nokia. Я вхожу во многие другие группы в Facebook. Помимо этого, я пользуюсь Интернет-службой LinkedIn.

Поддержка, информация, новые идеи

Из сетей своих контактов я получаю информацию, поддержку, помощь и новые идеи. Мои сети контактов также в значительной степени заряжают меня энергией. Однако я стремлюсь не злоупотреблять своими контактами. Напротив, я, прежде всего, заинтересована в знакомстве с новыми людьми и стараюсь заряжать других хорошим настроением. С другой стороны, как знать, сколько всего хорошего может последовать за одной встречей. В этом я убеждалась много раз.

Кто рано встает, тот много успевает

Я постоянно расширяю сеть моих контактов. Я заметила, что в Хельсинки происходит много интересных событий. Я стараюсь посещать как можно больше событий и мероприятий. У меня высокая работоспособность по утрам. Я начинаю свой рабочий день в шесть-семь часов утра. Благодаря этому я могу расширять сеть своих контактов также и в дневное время.



” Учитывайте свою жизненную ситуацию. Какие методы сетевого взаимодействия подходят вам?

Я являюсь членом Федерации предпринимателей Финляндии и Торговой палаты. За эти членства следует немного платить, но они помогли мне расширить сети моих контактов. При поиске интересных событий и возможностей обучения я пользуюсь информацией на веб-сайте NewCo YritysHelsinki. Информацию о различных событиях я получаю от своих контактов в Facebook.

Советы начинающим предпринимателям

Обдумайте и проанализируйте имеющиеся у вас контакты. Как бы вы могли воспользоваться ими? Не забывайте также о своих прежних контактах по работе. Помните также о контактах «из вторых рук».

Извлекайте пользу из социальных сетей. Пользуйтесь, например, службой LinkedIn и вовремя обновляйте свою учетную запись пользователя. Хорошим каналом для нетворкинга является также Facebook.

Проявляйте активность и встречайтесь с людьми без предубеждений! Как знать, к чему может привести новое знакомство, и какую из этого пользу вы сможете впоследствии извлечь для своего предприятия.

Однако принимайте во внимание свою жизненную ситуацию. Подумайте, какие способы нетворкинга подходят именно вам. Составьте себе график и придерживайтесь его: встречайтесь с людьми тогда, когда вам это наиболее удобно.

Удачи в нетворкинге!

Занимайтесь нетворкингом упорно и последовательно, но не забывайте о своем благосостоянии. В одиночку или будучи мелким предпринимателем, вам, возможно, лучше сосредоточиться на построении хороших отношений с несколькими партнерами по сотрудничеству вместо того, чтобы поддерживать широкую и разрозненную сеть контактов. Желаем вам удачи!



Карта сети ваших контактов

Сопроводительный текст:
Составьте себе карту сети контактов.

1. Укажите на карте сети контактов имеющихся партнеров по сотрудничеству.
 - а) Сети деловых контактов
 - б) Сети контактов, поддерживающих благосостояние
 - в) Прочие партнеры по сотрудничеству / сети контактов

2. Подумайте, каким образом вы бы могли расширить сети своих контактов. Вокруг имеющихся сетей контактов напишите имена новых возможных партнеров по сотрудничеству.

3. Напишите способы расширения своих контактов.

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

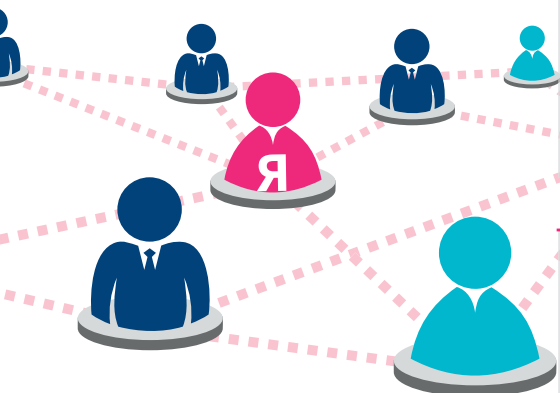
ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

Способы расширения сети контактов:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

Моя сеть контактов по сотрудничеству:



ИМЯ И
ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И
ОРГАНИЗАЦИЯ:


ИМЯ И
ОРГАНИЗАЦИЯ:

ИМЯ И
ОРГАНИЗАЦИЯ:

Способы расширения сети контактов:

ИМЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ:

(С изменениями: Airila, Aho & Nykänen: Verkostot haltuun. Идеи для преодоления отраслевых рамок в работе с молодежью. Агентство гигиены труда, Хельсинки. 2016)



Где предпринимателю найти новых партнеров по сотрудничеству? Что требуется для деятельности в сети контактов? Каким образом различные сети контактов могут поддерживать благосостояние предпринимателя?

Настоящее руководство будет полезно прежде всего тем предпринимателям, кто заинтересован в расширении сети своих контактов. Здесь вы найдете идеи и практические советы для нетворкинга и их использования в своей коммерческой деятельности и для своего благосостояния.

Агентство гигиены труда
www.ttl.fi

ISBN 978-952-261-759-0 (PDF)