



İŞ AĞI OLUŞTURMAK İÇİN KILAVUZ

İş ağı, profesyonellerin ve girişimcilerin benzer düşünen bireylerle bağlantı kurmasının en iyi yollarından biridir. Şirketinizin büyüklüğü ve sektörü ne olursa olsun, ağ oluşturma yoluyla yeni ilişkiler kurmanın yeni büyüme fırsatları yaratması muhtemeldir. Yeni endüstri bağlantıları ve profesyonel ilişkiler oluşturmak için ağ oluşturma becerilerinizi kullanabilirsiniz.

İŞ AĞI NEDEN ÖNEMLİDİR?

İş ağı, ilgili tüm taraflar için birçok avantajla birlikte, insanlar ve kuruluşlar için etkileşim ve iş birliği için etkili bir yoldur. En önemli faydalarından bazıları şunlardır:

YENİ POTANSİYEL MÜŞTERİLERE ERİŞİM

İş ağı, diğer iş sahipleri ile profesyonel ilişkiler kurarak, onların kendi müşteri ve müşteri iş ağlarına da erişmenizi sağlar. Ağ grubunuzun boyutunu büyütme, sizi daha fazla müşteriye bağlayabilir ve ürünleriniz veya hizmetleriniz için yeni potansiyel pazarlar açabilir.

DEĞERLİ ENDÜSTRİ BİLGİSİ

İş ağı oluşturma, işinizle veya faaliyet gösterdiği sektörle ilgili faydalı tavsiyeler ve bilgiler edinmenin etkili bir yoludur. Benzer düşünen girişimciler ve iş adamları ile iletişim kurmak, daha kaliteli ve daha fazlasını geliştirmek için yeni yöntemler, teknikler, stratejiler ve teknolojiler keşfetmenize yardımcı olabilir. Uygun maliyetli mal veya hizmetler. Geçmişteki hatalarını ve iyileştirme stratejilerini duymak, kuruluşunuzun büyümesine yardımcı olabilir.

KİŞİSEL MARKANIZI GELİŞTİRMEK

Sosyal etkinliklere ve iş etkinliklerine katılmak, potansiyel olarak iş çevrelerinde daha tanınır olmanıza yardımcı olabilir. Zamanla, iş etkileşimlerinizde yardımsever, bilgili ve güvenilir olduğunuzu kanıtlarsanız, yetkin ve güvenilir bir iş insanı olarak itibar kazanabilirsiniz. Birçok profesyonel meslektaş ve potansiyel müşteri, kuruluşunuzun sunduğu şeye ihtiyaç duyduklarında sizi düşünebileceğinden, bu size potansiyel olarak yeni potansiyel müşteriler ve tavsiyeler getirebilir.

İŞ AĞI İÇİN İPUÇLARI

İş ağı, doğru yapılırsa çok etkili bir iş stratejisi olduğunu kanıtlayabilir. Kazançlı bağlantılar bulmanıza ve oluşturmanıza yardımcı olacak bazı ipuçları:

MÜMKÜN OLDUĞUNCA ÇOK İNSANLA ETKİLEŞİM KURUN

Birçok durumda, kazançlı bir fırsat bulma olasılığı, ağ kurduğunuz insan sayısı ile orantılıdır. Çok sayıda bağlantı kurmak ve güçlü bir dolaylı ve karşılıklı bağlantılar ağı oluşturmak için mümkün olduğunca çok sayıda potansiyel kişiyle konuşun.

SİZİNLE AYNI DEĞERLERE SAHİP PROFESYONELLERLE TANIŞIN

Ağ oluşturma çabalarınızı, kişisel ve profesyonel değerlerinizi paylaşan sektör bağlantılarına odaklayabilirsiniz. Diğerleri arasında iş birliğine, beceri geliştirmeye ve topluluğa değer verenler, kurduğunuz en hayati bağlantılar olabilir.

HER ZAMAN KARTVİZİT TAŞIYIN

Kartvizit, yeni bir bağlantıyla sürekli teması teşvik etmenin etkili bir yolu olabilir. Bu araç anında birisinin kim olduğunuzu, ne yaptığınızı, onlar için neler yapabileceğinizi ve size nasıl ulaşabileceklerini bilmesini sağlar.

YALNIZ GİDİN

Bir iş ağı etkinliğine bir arkadaşınızla veya iş ortağınızla katılmak onu daha keyifli bir deneyim haline getirebilse de yalnız gitmek yeni insanlarla tanışmanın ve yeni fırsatlar geliştirmenin en etkili yolu olabilir. Bu adım ile kendi profesyonel hedeflerinize odaklanabilir ve tanışmak istediğiniz insanlarla tanışabilirsiniz.

ETKİNLİKLERE DÜZENLİ OLARAK KATILIN

İş ilişkilerinizi sağlamlaştırmanıza ve önemli fırsatlara yol açabilecek yeni bağlantılar kurmaya devam etmenize yardımcı olacak yıl boyunca birden fazla etkinliğe katılmak için kaydolun.

NET HEDEFLERE SAHİP OLUN

Bir iş ağı etkinliğine katılmadan önce, etkinliğe ev sahipliği yapan profesyonelleri, kimin kaydolduğunu ve konuşmacı olup olmadığını araştırın. Ardından, yaptığınız araştırmaya dayalı olarak net hedefler belirleyin. Etkinliğin tam niteliğine ve katılan kişilere bağlı olarak, etkinliğin size ve kuruluşunuza getirebileceği, gelişmiş endüstri bilgisi gibi potansiyel avantajları belirleyebilirsiniz.

Bazı hedefler, belirli sayıda yeni bağlantıyla tanışmayı, tüm kartvizitlerinizi dağıtmayı veya yeni bir bağlantıyla bir toplantıyı güvenceye almayı içerir.

İŞ AĞI GRUPLARI NASIL BULUNUR

İş ağı oluşturma, aşağıdakiler de dahil olmak üzere çeşitli şekillerde gerçekleştirilebilir:

Ağ oluşturma etkinliklerinde veya profesyonel toplantılar sırasında yüz yüze

Soğuk arama yoluyla telefon üzerinden

Sosyal medya siteleri ve ağ platformları aracılığıyla çevrimiçi

Ne tür bir iş ağı ortamının sizin için en uygun olduğuna karar verdikten sonra, bu adımlar en alakalı iş ağı gruplarını ve olaylarını belirlemenize yardımcı olabilir:

Profesyonel ağ web sitelerini kullanın.

Sosyal medyada bağlanın.

Meslektaşlarınızla konuşun.

Yerel kuruluşları kontrol edin.

Sektör yayınlarına veya bloglarına abone olun.

Profesyonel bir organizasyona katılın.

1. PROFESYONEL AĞ WEB SİTELERİNİ KULLANIN

Potansiyel iş ağı gruplarını bulmak için kullanabileceğiniz, özellikle profesyonel bağlantılar için sosyal medya siteleri vardır. Bunları belirli özelliklere, sektörlerle ve coğrafi konumlara göre filtreleyebilirsiniz. Profesyonel profilinizi güncellediğinizden ve herhangi bir ağ oluşturma fırsatından haberdar olup olmadıklarını görmek için zaten bağlantı kurduğunuz kişilerle iletişim kurduğunuzdan emin olun.

2. SOSYAL MEDYADA BAĞLANIN

Birçok ağ etkinliği organizatörü, hem kişisel hem de profesyonel olmak üzere birden fazla platformda güçlü bir sosyal medya varlığına sahiptir. Bölgenizdeki işle ilgili herhangi bir ağ oluşturma etkinliği hakkında sizi iyi bilgilendirmek için bu profilleri ve diğer yakın profesyonel bağlantıların profillerini takip edin.

3. MESLEKTAŞLARINIZLA KONUŞUN

Hem mevcut hem de geçmişteki meslektaşlarınızla iletişim kurmak, yeni iş ağı etkinlikleri bulmanıza da yardımcı olabilir. Ekip üyelerinizin düzenli etkinliklere katıldığını veya bir organizasyona katıldığını görebilirsiniz. Benzer şekilde, diğer ilgili alanlardan profesyonellerle konuşmak, doğrudan ilgi ve uzmanlık alanınızın dışında kalan ve diğer sektörlerle de erişmenizi sağlayabilecek ağ oluşturma etkinlikleri bulmanıza yardımcı olabilir.

4. YEREL KURULUŞLARI KONTROL EDİN

Devlet kurumları, topluluk kuruluşları veya yerel ticaret odaları gibi birçok kamu kuruluşu, genellikle yerel iş ağı oluşturma etkinliklerinin reklamını yapar veya bunlara ev sahipliği yapar. Bu nedenle, yaklaşan olaylar için bu kaynakları düzenli olarak kontrol etmek, ilgili sonuçlara yol açması

5. SEKTÖR YAYINLARINA VEYA BLOGLARINA ABONE OLUN

Birçok endüstrinin, genellikle yalnızca bu endüstrilerdeki profesyonellere yönelik kendi basılı ve çevrimiçi yayınları vardır. Niş topluluk faaliyetlerine ek olarak değerli sektör tavsiyeleri ve haber güncellemeleri sağlarlar. Amacınız, uzmanlık alanınızla çok yakından ilgili profesyonellerle ağ oluşturmaksa, bu tür sektöre özel toplantılar hakkında daha fazla hedefi yüksek hedefli bir yayında veya blogda bulmanız olasıdır.

6. PROFESYONEL BİR ORGANİZASYONA KATILIN

Profesyonel organizasyonlar genellikle aynı alanda faaliyet gösteren profesyonellerden oluşur. Birine katılmak ücret gerektirebilir, ancak potansiyel olarak size benzer düşünen profesyonellerle doğrudan bağlantı kurma ve iş ilişkileri geliştirme fırsatı verir. Ayrıca yıl boyunca ağ oluşturma etkinliklerine, beceri geliştirme atölyelerine, seminerlere ve diğer profesyonel toplantılara ev sahipliği yapabilirler.

Sektörünüzle yakından ilgili olan iş ağı etkinlikleri, etkinliğe katılan profesyonellerin muhtemelen sizinkine benzer hedeflere ve ihtiyaçlara sahip olması nedeniyle ilgili iş fırsatları sağlama potansiyeline sahiptir. Bu etkinliklerle ilgili güncellemeleri almak için bu organizasyonun haber bültenlerine abone olduğunuzdan ve her bir etkinlik için benzersiz hedefler belirlemenize yardımcı olması için herkese açık konuk listelerini ve açılış konuşmacılarını gözden geçirdiğinizden emin olun.