

## Nätverksplan

Utarbeta en plan på vilka nätverk du ska medverka i och hur du ska hålla kontakten med dina nätverk. Kontakten kan ske via webb, blogg, nyhetsbrev, möten eller personliga träffar.

## Personligt varumärke

Du är ditt personliga varumärke så allt du gör påverkar omgivningens tolkning av dig. Arbeta medvetet med att utveckla ditt PV. Det tar tid och är omständigt, men inte svårt. Det ger stor utdelning, större än du anar.

## Var nyfiken

När du är intresserad ställer du frågor. När du ställer frågor får du svar. När du får svar uppstår en kommunikation. När du kommunicerar genereras utveckling. Var utåtriktad och intresserad att möta andra människor. Nätverk handlar enbart om möten och relationer.

## Var modig

Det är i mötet med andra människor du växer. De tänker annorlunda än de du redan kan och de kommer få dig att tänka annorlunda. Våga gå fram, hälsa och kör din elevator pitch. Sen är ni igång. Var inte som en typisk svensk och ställ dig längs väggen eller ihop med dem du redan känner.

## Lyssna

Lyssna, lyssna och lyssna. Träna in en öppningsfråga och ett antal andra frågor som du vill ha svar på. Den som lyssnar erhåller affären. Ditt uppdrag är att fråga vad de sysslar med och hur ni kan hjälpa varandra.

## Elevator-pitch

Du har 30-60 sek att få fram ditt budskap. Ju kortare desto bättre. Lär dig att presentera vem du är och vad du jobbar med på en minut. Det ska vara balanserat, äkta och tydligt. Men, låt alltid den du möter få presenterar sig först.

## Tagline

Tag fram en tagline [slogan] eller memory hook som förstärker ditt budskap och som klistrar sig fast. Naturligtvis ska den finnas med i din grafiska profil och på reklammaterial, brevpapper, visitkort, hemsidan och allt annat.

## Visitkortet

Låt ditt visitkort sticka ut. Fundera över vilket material, textur, storlek, färg och form. Dela bara ut det till som du vill skapa en affärsmässig relation med.

## Givers Gain

Tänk som en buddist. Hjälp andra och de kommer att hjälpa dig med nya affärskontakter. Om du tänker långsiktigt ska du se, det fungerar verkligen.

## Expert

De flesta orkar inte och det är därför det är ganska lätt att stiga fram och bli expert på sitt område. Syns du finns du. Du kan bli känd på flera olika sätt. Undervisa, håll föredrag, skriv artiklar eller debattartiklar.

### Din bransch

Bli navet i den bransch där du verkar. Skaffa dig ett rykte som den bästa i din bransch och den som känner alla. Då vill alla lära känna dig. Engagera dig i den bransch som du verkar i. Det finns många mycket intressanta intresseorganisationer.

### Kontakter

Var strukturerad och var kräsen. Lista på vilka branscher eller yrkeskategorier du har störst nytta av att känna. Glöm inte bort att många nätverk som egentligen är helt olika tangerar varandra och gör affärer med varandra. T ex bank, fastighet och många olika hantverk.

Lista personer i dessa nätverk som du har stor nytta av. När du hittar rätt får du en "free ride". Slutligen graderar du hur du prioriterar att "jaga dem" och hur goda affärskontakter de är.

### Outside the box

Din personliga och professionella utveckling arbetar inte efter en klocka. Den är igång alltid. Dina mest intressanta kontakter finner du kanske på golfbanan, hos dina grannar, släktkalaset eller i omklädningsrummet Slappna aldrig av utan var aktiv var du än befinner dig.

"Vi ställs hela tiden inför fantastiska möjligheter, briljant förklädda till olösliga problem"

- Lee Iacocca, 1924-, f. d. VD för Chrysler