



Bild: KENT HALLGREN

● **Anna Lerneryd**

Gör: Driver bloggen Wo kingwittea som tipsar affärsnätverk, mingel evenemang i Göteborg lansande copywriter.
Intressen: Bakning
Favoritbloggare: Sally Ormond som bloggar freelancecopywriters briarcopywriting.

"Syns du inte i nätverkssväng så finns du nästan inte"

Du driver en blogg som bara tipsar om nätverk och evenemang i Göteborg, varför startade du den?

– Det började när jag startade mitt eget företag. När jag letade efter ställen att nätverka på upptäckte jag att det inte fanns samlat någonstans. De flesta tipsade, av naturliga skäl, bara om sitt eget event eller mingel. Jag bestämde mig för att samlas allt på ett ställe.

Varför kände du att du behövde nätverka?

– Jag skulle säga att varje ny företagare behöver det. Syns du inte i nätverkssvängen så existerar du knappt. Som ny företagare är du väldigt beroende av att andra rekommenderar dig och av att få tips om kunder och kontakter. Sen behöver man komma ut och träffa folk. Jag är väldigt social och behöver verkligen ha "kollegor" även om jag är ensam i företaget. Ett bra nätverk är det bästa du kan skaffa dig.

Det blir tydligt på din blogg att det finns extremt många nätverk. Gör folk inget annat än att mingla?

– Det finns en hel del, men det är bara positivt tycker jag. Då kan alla hitta ett nätverk som passar. Somliga möts en gång i månaden, andra en gång i veckan. Det finns de som har obligatoriska möten och de som är lite lösare sammansatta. En del handlar mest om att träffas och ha trevligt medan andra är väldigt inriktade på att det ska göras affärer.

Många nätverk kostar ju en del att vara med i, är det värt att betala för det?

– Ja, absolut. Det finns gratisnätverk, men de är ofta inte så välorganiserade. Det gäller att hitta ett nätverk som man trivs i som ligger i ens prisklass. Det finns de som kostar 500 kronor per år och de som kostar 10 000 kronor per år. De flesta har erbjudanden om att man får komma och testa innan man bestämmer sig.

Hur ska man absolut inte bete sig på en nätverksträff?

– Kom ihåg att det handlar om att skapa kontakter. Om man fokuserar på att sälja sin produkt eller tjänst blir man den där irriterande personen som ingen vill prata med till slut. Prata inte för mycket om vad du gör. Diskutera saker som händer i er bransch och i världen, snarare än vad som händer i ditt företag.

Det tar ändå en del tid att springa på nätverksträffar, vill man inte ha lön för mödan direkt då?

– Jag tror inte man kan tänka så. Det handlar om att bygga upp bra affärskontakter på sikt. Jag knyter kontakter med människor jag gillar och som är trevliga. När de sedan träffar någon som behöver en copywriter så tipsar de om mig, och då kan de göra det för att de faktiskt känner mig, och vet att jag skulle göra ett bra jobb. Kan man ta sig in i de mer avancerade nätverken även som ny?

– Ja, om man betalar för det. Den typen av nätverk har ofta en ganska hög årsavgift. Men då är medlemmarna människor som vet vad de gör och är ute efter konkreta affärskontakter. Jag var på ett sådant möte. Det var trevligt, och ganska formellt och uppstyrt. Alla i gruppen får säga exakt vilka de är och vad de söker, väldigt konkret. Sedan får alla i gruppen i uppgift att hjälpa till att söka efter det. Det handlar om personlighet, om du trivs med det sättet att arbeta.

Hur gör man för att ta minglet vidare till en mer varaktig kontakt?

– Be om en fika! Det gör jag ofta, när jag står på ett mingel och märker att det här är en person jag vill fortsätta ha kontakt med. Jag har aldrig träffat på någon som sagt nej. En fika är väldigt avslappnat och opretentiöst. Ring samma dag som ni träffats och bestäm en tid. Om du inte får tio nya kunder efter en vecka så bli inte nedslagen, det är en lång process.

Har du något tips om man är blyg och tycker det är jobbigt att mingla?

– Öva. Gå till ett mindre event och ställ mycket frågor, be den du pratar med berätta om sitt jobb eller företag. Alla tycker om att prata om sig själva och det de gör. Då kan du bara stå där och lyssna och folk kommer tycka om dig utan att du ens behöver anstränga dig.

LOTTA HOHNER

031-62 40 00 gpekonomi@gp.se

58-ÅRIGA LISBETH KAMMAR HEM ALLT!

Tävla fram barnet i dig.

5-KAMPSVÄRD
Boka en 5-kampsvärd som guider, coachar och peppar gänget.

5-KAMPSHÄFTE 70 kr
5-KAMP AFTER WORK 240 kr
5-KAMP HELKVÄLL 585 kr

BOKA
Avrunda med Boka bord på våra restauranger

Liseberg

TELEFON: 031-400 100 / LISEBERG.SE