

E-BOOK

O guia definitivo para a

SUA EMPRESA DECOLAR ATRAVÉS DO NETWORKING!



ACNetworking

NETWORKING do 0 ao 100

Na atualidade, existem inúmeras formas de potencializar a sua empresa em busca de um crescimento potencial. A cada dia, surgem novas ferramentas, novas formas e novos meios para conquistar novos clientes, fidelizar os atuais e buscar novos parceiros.

Segundo um estudo realizado pelo Sebrae, a captação de clientes ainda é apontada como um dos principais desafios para o dia a dia dos pequenos empresários brasileiros, assim como um dos principais motivos pelo encerramento de atividades das empresas.

Mesmo com anos de evolução tecnológica, a principal ferramenta para essas empresas é o boca a boca ou a indicação. Pois, em muitos os casos, não possui os recursos ou a qualificação para investir na divulgação do seu produto.

Deste modo, é importante saber utilizar esta estratégia de marketing por indicação, nenhuma ferramenta tem a força de uma indicação por uma pessoa que você confia, seja ela do trabalho, um amigo ou um familiar.

Para auxiliá-lo nesse processo, a ACIC fez um guia para mostrar o que a sua empresa precisa para decolar através do Networking.

O que é **ACNETWORKING?**

Network é um termo do inglês (“net” é rede e “work” é trabalho) e significa rede de relacionamentos ou rede de contatos. Trata-se de uma rede de pessoas que trocam informações e conhecimentos entre si, quando bem feito, pode ser muito poderosa para pequenas e médias empresas.

Você sabe qual a diferença entre Network e Networking? Basicamente, o Network é a sua rede de contatos, enquanto Networking é como você cultiva e se relaciona com essa rede.

PORQUE NETWORKING É importante?

Ou seja, não adianta você ter milhares de contatos e não se relacionar com eles. Ou, ter uma rede com poucos contatos e só relacionar com eles, não busca novos contatos. É fundamental alimentar os dois pontos, sempre buscar novos contatos, enquanto desenvolve um relacionamento forte com quem já é sua conexão.

Essa estratégia é ótima para pequenas e médias empresas porque requer pouco investimento financeiro e de pessoal, enquanto é extremamente efetivo para realizar novos negócios e reter os atuais.

NETWORKING

DE indicação

Fazemos networking a todo momento, seja na faculdade, na padaria ou no trabalho. O que um empreendedor de sucesso tem de diferente, é um objetivo definido para o seu negócio, ou carreira, a partir de então as relações que estreitamos, irão resultar em conquistas profissionais.

Você deve se utilizar de seus contatos para troca de informações e experiências, que vão além de cursos, workshops e afins, é o contato com pessoas reais, que podem vir a se tornar parceiros, ou entusiastas do seu negócio.

Tudo isso já é de grande valia, mas um dos pontos principais desse relacionamento, é a indicação.

Nesse caso a qualidade vai sempre valer mais que a quantidade, é só pensar que se te indicam um restaurante você automaticamente coloca ele em primeiro na ordem de escolha. Com o seu negócio vai funcionar da mesma maneira, cultive seus contatos, faça networking estratégico, se organize para manter a sua rede sempre abastecida de informações.

Fique atento sempre ao seu objetivo, através dele você vai se programar para se relacionar com as pessoas chave, seja generoso e empático, você está tratando com algo acima de negócios, são pessoas, e elas precisam acreditar em você, criar laços que um dia podem se tornar indicações e parcerias.

Cuidado, parece muito fácil, mas na verdade não é, como dissemos anteriormente, a quantidade pode acabar te prejudicando, pois com o passar do tempo você não vai conseguir manter uma rede muito grande de contatos, e mantê-los sempre em ativo, com isso acaba prejudicando aqueles que realmente importam, além de que o mercado em si, está sempre observando quem tem esse tipo de prática, no fim acaba perdendo a confiabilidade.

A indicação é uma forma efetiva de fechar negócios, mas deve ser utilizada com moderação, ninguém quer acabar indicando um serviço ruim! Por isso, cultive suas relações com um pouco mais de cautela e tempo, faça networking com estratégia.



PITCH:

O que é e como fazer um pitch certo

Antes de qualquer coisa, você tem um pitch?

Se você não sabe o significado e a importância de ter um pitch, fique tranquilo, a maioria dos empreendedores não sabem o significado deste termo.

O Pitch é a técnica mais utilizada para apresentar um negócio ou uma ideia de negócio, com um discurso a fim de persuadir alguém de algo.

Um bom pitch dura entre 3 e 5 minutos e tem como principal objetivo despertar a curiosidade e/ou interesse do seu cliente ou ouvintes para sua ideia. Por ser extremamente sucinto, deve contar apenas com as informações estritamente necessárias.

Para fazer uma apresentação pitch certa, o profissional pode optar por usar um material com poucos slides – cerca de 3 a 5 são mais do que o suficientes ou apenas fazer uma apresentação verbal. Vai de acordo com a sua necessidade, preferência e material disponível.

Independentemente do formato escolhido, existem conteúdos que devem estar presentes na hora do pitch. São elas:

- Mercado de atuação?
- Qual o problema a ser resolvido / Qual a oportunidade que a sua empresa está oferecendo?
- Qual é a solução que você oferece?
- Quais os seus diferenciais?
- O que você busca na hora de oferecer seus serviços/produtos ao cliente interessado?

Esses são os pontos chave que devem ser explorados na hora de fazer um pitch. Porém, não existe uma receita exata para esse tipo de apresentação, vai da sua criatividade e o que identificar como importante para alcançar o seu objetivo.

Isso porque cada apresentação pode ter uma função diferente:

- Clientes;
- Futuros clientes;
- Investidores;
- Fornecedores, etc.

Às vezes é preciso fazer mais de um modelo para cada público – de acordo com a linguagem e necessidade de cada cliente.

Independente de qual for o seu público, é fundamental seguir as seguintes dicas:

- Encontre o gancho perfeito - Necessidade x Solução
- Foque em resolver o problema
- Apoie-se em fatos e estatísticas
- Atenção a gramática e ortografia
- Venda!

COMO

planejar

E APRESENTAR

SUA empresa

Agora que o seu pitch está pronto e muito bem decorado, chegou o momento de colocar a mão na massa e de fato apresentar a sua solução.

Quando planejamos apresentar uma nova ideia ou um novo projeto a potenciais clientes, ou parceiros, é importante se planejar, tanto para saber o que precisa ser dito, como também para responder de forma satisfatória as possíveis dúvidas. Por isso, há alguns passos necessários para a criação de uma boa apresentação. E não é tão difícil quanto parece.

Comece elaborando o tema da apresentação, lembre-se, ninguém conhece o seu negócio como você, por isso, é fundamental já nos primeiros instantes passar credibilidade, clareza e certeza sobre o que está dizendo.

Demonstre em sua apresentação dados, novidades e informações que realmente possam agregar valor ao ser interlocutor. No entanto, não se esqueça de que a estética é de extrema importância, evite apresentar textos ou vídeos longos, é fundamental que a apresentação seja dinâmica.

Cuide para não repetir a apresentação ao mesmo público, isso passa a impressão de desleixo e falta de profissionalismo. Ou seja, renove e atualize continuamente as suas apresentações.

É desaconselhável ler diretamente o que está escrito na apresentação. Coloque as informações em tópicos e discorra sobre o assunto ao longo da apresentação. Também é imprescindível saber quem é o seu público, tanto para vestir-se adequadamente quanto entender a conveniência de ser mais técnico sobre o assunto mais acessível a respeito de algumas informações.

É essencial que as pessoas assimilem e se interessem pelo o seu produto.

Em caso de contratemplos antes ou durante a sua apresentação, é fundamental manter-se calmo e seguro.

Em muitas ocasiões, a maneira como você supera e contorna um imprevisto, demonstra o seu nível de profissionalismo e preparo.

Caso fique impossibilitado de apresentar o conteúdo, é de extrema importância avisar com antecedência e, se possível, indicar um substituto e desculpar-se.

É também interessante enviar sua apresentação com antecedência. A medida é fundamental para testar e evitar problemas, como o de algum conteúdo em vídeo apresentar problemas de execução.

COMO TER sucesso rápido COM O NETWORKING

Agora que você possui as informações necessárias, para entrar no mundo de gerar negócios através do networking, mostremos como agilizar este processo.

Existem diversas maneiras de você fazer networking, mas sem dúvidas, a melhor maneira de começar, pegar experiência até se tornar um especialista em gerar negócios, deve ser através de grupos de networking.

Os grupos, têm o intuito de, por meio de reuniões eventuais, aproximarem empresários de diferentes áreas de atuação e ampliarem seus negócios.

Comece quanto antes a participar deste tipo de grupo de networking. Se você é de Campinas ou região, vale a pena conhecer o AC Networking.

Ele é formado por grupos de empresários que se conectam semanalmente para fazer Networking Estratégico com foco em resultados.

Uma iniciativa da Associação Comercial e Industrial de Campinas para fortalecer as empresas da região e gerar novos negócios através de indicações assertivas para aumentar os resultados individuais dos participantes do grupo.



NETWORKING
NETWORKING



ACNetworking

www.acnetworking.com.br

**CONFIRA OS CONTEÚDOS
EM NOSSA REDE SOCIAL:**

