

# Създаване на бизнес контакти...😊

---

**Първата крачка към клиент или  
партньор**



# Въпроси?

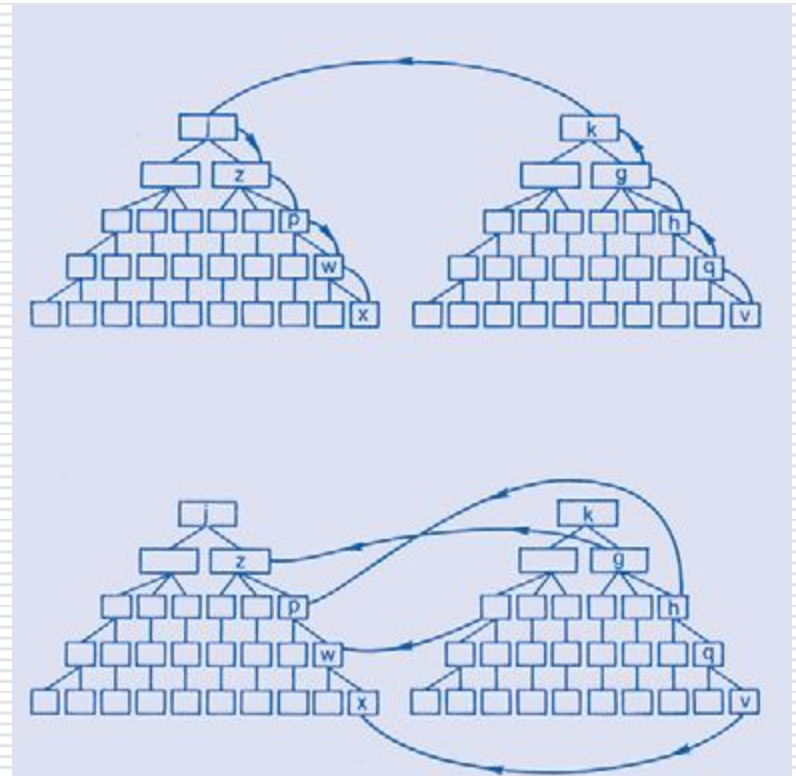
---

- ❑ Как на практика да търся клиенти и партньори?
  - ❑ Как да подхожда към фирма или човек, за да го направя свой клиент - (малки фирми без опит)?
  - ❑ Как да водя кореспонденция - (с българи, с чужденци)?
  - ❑ Процес на създаване на партньорство - тел, е-майл, среща, оферта?
-

# Networking ?!?

---

- Дефиниция
- Мрежа на мрежите
- Организационни
- Социални
- Формални и неформални



# Характеристика на връзките

---

- Реципрочност
  - Разновидност (многократни или еднократни)
  - Хомогенност или разнородност
  - Силна/слаба обвързаност
  - Латентни или текущи
  - Интензивност (честота на контакта)
  - Продължителност
  - Комуникационни канали
  - и други...
-

# Канали за бизнес общуване

---

- Директен контакт
  - е-Мейл
  - Телефон
  - Факс
  - Speedy; DHL; UPS;
  - Поща
  - Web страница
  - MySpace; facebook; LinkedIn;
  - Skype
  - и други...
-

# Ресурси на предприемача

---

- Кой съм аз? - човешки капитал (X)
- Какво знам? - образование (Y)
- Кого познавам? – контакти (Z)



# Още въпроси...

---

- ❑ Как се провежда първа среща?
  - ❑ Как се прави оферта към фирма – примери ; структура; оформление?
  - ❑ Как се поддържа връзка с клиент който все още не е решил дали да купува?
  - ❑ Водене на кореспонденция – добри/лоши практики и особености?
  - ❑ Какви канали се използват - конкретни конференции и семинари, които се случват през годината, кой ги организира, как се участва; делегации; търговски камари, асоциации, които помагат и как се случва?
  - ❑ Как да се подготви фирмата, за да използва съответните канали?
  - ❑ Networking - къде и как се правят контакти (международни конференции, изложения, събития в България, организации, асоциации...), конкретни примери, какво се случва, как да се подготвят като ходят на събития?
  - ❑ Как се предлага партньорство - примери ; структура; оформление?
-

# 7 стъпки към успеха

---

- ❑ “Dress to Impress”
- ❑ Слушай преди да говориш
- ❑ Води си записки
- ❑ Говори често за бизнес
- ❑ Поддържай контакт
- ❑ Дай за да получиш
- ❑ Не пропускай своя шанс:
  - Университет
  - Препоръки
  - Търговски изложения



# Примери

---

- ❑ Игра голф – \$200 милиона за 2 мин.
  - ❑ Скъсявай дистанцията
  - ❑ Географски различия – Испания с/у Грузия
  - ❑ “Стрелба в тъмното” или как да се обадим на “неприятел”
  - ❑ “speed-dating” или 5 мин. с непознат
  - ❑ Top Class
-

# Още малко полезни съвети

---

- ❑ Носи и събирай визитки
- ❑ Споделяй контакти
- ❑ Винаги бъди готов за 1 мин. презентация
- ❑ Не досаждай
- ❑ Планирай
- ❑ Избирай своите цели



# Полезна информация:

---

- ❑ How To Guides  
[www.howtobooks.co.uk/home/](http://www.howtobooks.co.uk/home/)
  - ❑ AskMen.com  
<http://www.askmen.com/money/keywords/networking.html>
  - ❑ About.com: Entrepreneurs  
<http://entrepreneurs.about.com/>
  - ❑ Networking For Professionals  
<http://www.networkingforprofessionals.com/>
  - ❑ Business Know-How  
<http://www.businessknowhow.com/tips/networking.htm>
-

# Пишете ми на адрес:

---

[nyarmov@seaf.bg](mailto:nyarmov@seaf.bg)

