

Constructor de Rețele

Ghid pentru Fondatori Subreprezențați

Sector

Antreprenoriat

Categorie

Networking profesional

Durata

2-4 Săptămâni

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea importanței networkingului pentru creșterea afacerii.
- Învățarea modului de a construi și valorifica relații specifice industriei.
- Dezvoltarea de strategii pentru a interacționa cu investitori și părți interesate-cheie.
- Creșterea încrederii în participarea la evenimente de networking și pitch-uri.
- Crearea unui plan de networking sustenabil pentru succes pe termen lung.

Materiale Necesare



- Ghid pentru optimizarea profilului LinkedIn
- Listă cu grupuri LinkedIn relevante și evenimente locale de networking
- Șablon de strategie pentru implicarea în social media
- Instrument de urmărire a contactelor și introducerilor în rețea
- Șabloane de email pentru introduceri calde (warm introductions)

Descrierea Activității



Participanții vor învăța tehnici strategice de networking adaptate fondatorilor subreprezențați. Sesiunea acoperă importanța relaționării, identificarea grupurilor LinkedIn, întâlnirile locale și conexiunile cu investitorii. Participanții vor adera la grupuri din industrie, vor participa la evenimente, vor interacționa cu investitori online și vor construi introduceri calde. Activitatea se încheie cu discuții între colegi despre strategii și bune practici de follow-up.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startupuri subreprezențați
- Antreprenori
- Profesioniști în afaceri

Ghid pentru Facilitator



- Introdu cele mai bune practici de networking pentru fondatori.
- Oferă ghidare în selectarea grupurilor și evenimentelor relevante de pe LinkedIn.
- Încurajează strategii autentice de implicare.
- Predă tehnici pentru conexiuni semnificative cu investitorii.
- Oferă feedback asupra strategiilor de networking și de follow-up.

Instrucțiuni pentru Participanți



- Alătură-te la trei grupuri LinkedIn sau întâlniri specifice industriei tale.
- Participă lunar la un eveniment de tip pitch sau networking.
- Urmărește și interacționează cu cinci investitori pe rețelele sociale.
- Construiește un sistem de introduceri calde.
- Notează concluziile și conexiunile realizate.
- Împărtășește experiențele și lecțiile învățate cu colegii.

Reflecție și Evaluare



- Ce provocări ai întâmpinat în extinderea rețelei tale?
- Cum au influențat evenimentele de networking vizibilitatea afacerii tale?
- Ce strategii au funcționat cel mai bine pentru a interacționa cu investitorii?
- Cât de încrezător te simți în menținerea relațiilor pe termen lung?
- Care sunt pașii următori pentru consolidarea rețelei tale?

Lecturi recomandate pentru acest plan de networking



- "Never Eat Alone" de Keith Ferrazzi
- "How to Win Friends and Influence People" de Dale Carnegie
- "The Startup Community Way" de Brad Feld
- Resurse din organizații de networking din industrie și acceleratoare

Pas-cu-Pas:



1. Alătură-te la trei grupuri LinkedIn sau întâlniri locale din domeniul tău.
2. Participă la cel puțin un eveniment de networking sau pitch în fiecare lună.
3. Urmărește și interacționează cu cinci investitori pe rețelele sociale.
4. Creează un sistem de introduceri calde prin conexiuni comune.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singular responsabil pentru această publicitate (comunicare), iar Comisia nu își asumă nicio responsabilitate pentru modul în care poate fi utilizată informația conținută în aceasta. În conformitate cu noul cadru GDPR, vă informăm că Prințevierul vă prețuiește datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Fără a solicita îngrijire din partea dumneavoastră.

Ce face?

Te ajută să-ți extinzi rețeaua profesională.