

Piano per Fare Rete

Tutti i progetti devono essere gestiti. Fare rete può essere considerato come un progetto, e quindi ha bisogno di essere gestito. Puoi usare vari strumenti per gestire la tua rete.

- Come in ogni progetto, ti sposti verso il tuo obiettivo solo quando ti concentri su di esso.
- È importante sapere esattamente cosa vuoi, perché ti verrà chiesto – molto direttamente da contatti potenziali – e avrai bisogno di dare una risposta chiara.
- Se non sai cosa pianificare, allora probabilmente è necessaria qualche ricerca
- Un'attività che non ha risultati chiaramente pianificati potrebbe andare verso direzioni non desiderate.
- Alcune persone pianificano con forme e connessioni su un grande foglio di carta. Altri preferiscono un foglio di calcolo. Usa quello che trovi più comodo.
- In termini di valutazione e scelta di un potenziale gruppo per fare rete – specialmente una grande community online- studia le tattiche utilizzate dai membri di successo. Chiedi a un membro importante dei suggerimenti. Questo ti aiuterà a valutare la pertinenza del gruppo per i tuoi bisogni e punti di forza.
- Eviterai di perdere tempo con eventi e registrazione su siti web che non ti interessano, se fai qualche ricerca prima di dedicare tempo prezioso a un coinvolgimento più profondo.
- Un approccio strutturato può attrarre contatti molto socievoli.
- Le reti aziendali possono essere un'attività molto piacevole e alcune persone possono sembrare molto più produttive di quanto non siano in realtà, pertanto tieni a mente i risultati di business e l'efficacia in termini di costi.
- Avere obiettivi misurabili e monitorare i risultati.

Qui un semplice esempio per pianificare e monitorare la rete:

Usa le intestazioni come guida se preferisci lavorare in modo più intuitivo o se preferisci un certo tipo di metodo di pianificazione.

	Gruppo 1	Gruppo 2	Gruppo 3
Qual è il mio scopo?			
Connessioni ideali (persone) – parole descrittive			
Tipo e nome del gruppo			
Profilo/settore/interessi del gruppo (importanti per me)			
Note/consigli tattici – cosa funziona meglio?			
Il mio discorso da ascensore (per questo gruppo)			
Cosa posso fare per queste persone?			
Cosa voglio da queste persone?			
date / attività programmate			
Obiettivi/aspettative			



Tempo speso			
Confronto con le altre mie attività di marketing			