



Poslovno mreženje je pomembno za vse podjetnike, a več dela morajo vanj vložiti tisti, ki imajo vizijo širjenja posla. FOTOGRAFIJI DRUMLIFE

Ni pomembno le, koliko ljudi poznate, ampak tudi, kako dobro oni poznajo vas

Kljub poplavi novih oglaševalskih metod tudi danes še vedno šteje staro dobro priporočilo človeka, ki mu zaupamo. Še posebno ko rečimo v pravnem trenutku priporoči nekoga, ki res dobro popravlja pravo tisto, kar se vam zadnje čase kvarti. Globalna raziskava organizacije BNI, izvedena med 12 tisoč udeleženci, je pokazala, da jih kar 80 odstotkov priporoča svojim prijateljem tiste ljudi, ki jim sami zaupajo, poznajo njihove kompetence, poleg tega jim je všeč še njihova osebnost. V ZDA pa tudi pri nas pogosto pravimo, da posel ni ali ne bi smel biti nič osebnega (»it's just business, nothing personal«), a novi koncepti podjetništva kažejo, da je posel še kako osebna stvar.

Najbolj idealen scenarij povečevanja bazena potencialnih strank je kakovostno poslovno mreženje. Pri slednjem namreč podjetnik nikoli ne ve, kje se skriva poslovna priložnost, morda celo sanjska stranka, zato je dobro spoznati osnove dobrega mreženja, pove Jernej Pirč, direktor organizacije BNI Adria (Business Networking International). »Ni pomembno, koliko znaš, ampak koliko ljudi poznaš, in predvsem, kako dobro

še preden so nastali prvi množični mediji, so se ljudje preživljali z različnimi obrtni. Svojege dela niso oglaševali v tisku, na radiu, na velikih plakatih ob mestnih vpadnicah ali digitalnih platformah. Če je bilo delo dobro opravljeno, se je o njihovi storitvi po okoliici razširila dobra beseda in obrtnik je dobil še več naročil. Da, včasih so se novi posli sklepali po priporočilih in informacijah, ki so potovale od ust do ust.

KAJA KOVIČ



SKLEPANJE POSLA PREK POZNANSTEV NI KORUPCIJA, TO POMENI, DA POTREBUJETE NEKOGA, KI VAM BO POMAGAL PRI DOLOČENI NALOGLI, IN VAM GA NEKDO ZARADI DOBRIH PRETEKLIH IZKUŠENJ PRIPOROČI.

odnosih, in si izmislili koncept 4P podjetništva. Koncept osvetljuje tisto, kar je pomembno za podjetnika – profesionalnost, pozitivnost, predanost in proaktivnost. *

Kaj je 4P podjetništvo?

Štiri vrednote, ki jih mora usvojiti vsak podjetnik, ne vplivajo le na kakovost poslovnega življenja, pozitivno vplivajo tudi na zasebni del, saj so kompetence, ki jih lahko apliciramo na vsakodnevni ravni. Prva večšina je profesionalnost, ki govori o tem, da samo delo kot strokovna kompetenca ni dovolj. Človek mora gojiti tudi dobre odnose s partnerji, zaposlenimi, strankami in vsemi drugimi ljudmi, ki imajo potencial, da postanejo nekdo od teh treh. Odnosi zastavljeneh poslovnih ciljev ne otežujejo in so rezultat osebne zrelosti, ki se zrcali predvsem v komuniciranju z drugimi deležniki. Pozitivnost označuje pozitiven odnos do dela in življenja. Ko nekdo trči ob oviro, se ne sprašuje, zakaj se mu je to zgodilo, in usmerja energijo v težavo, temveč jo preusmeri v reševanje problema oz. konflikta, ki stoji pred njim. »Namesto godrnjanja, da ni poti naprej, se mora vprašati, kako naprej.« razloži. Tak odnos do dela pripelje podjetnika do večjih

omi poznajo tebe, je menda nekoc izjavil Warren Buffet, in to si velja zapomniti. V organizaciji BNI Adria, ki letos praznuje 10. obletnico, imamo filozofijo, kdor daje, ta pridobiva, in to je prava prava velik korak za preskok v razmišljanju za sodobne poslovneže. »Pirč od leta 2009 aktivno promovira poslovno mreženje, podjetniško povezovanje, sodelovanje in medsebojno pomoč. Že med selitvijo na Bliznji vzhod je ugotovil, kako prav pridejo zveze in poznanstva podjetniku na začetku (nove) poti. « Sklepanje posla preko poznanstev ni korupcija. To pomeni, da potrebujete nekoga, ki vam bo pomagal pri določenih nalogah, in vam ga nekdo zaradi dobrih preteklih izkušenj priporoči. To ni neupravičen posel, je le priporočil-

možnosti za vznik uspehov. Tretja kompetenca 4P poofjetništva je predanost, ki se začneja, zanimivo, pri predanosti samemu sebi. »Podjetniki so zelo obremenjeni ljudje, saj se čutijo odgovorne za delo, rasti podjetja, dobiček, odgovorni so do zaposlenih, strank, družine in ne nazadnje do okolja. Ampak vse se začne pri odgovornosti do sebe, saj izgorel direktor ne koristi nikomur. Ti ljudje majo potrebujejo počitek in predanost samim sebi, da ne klecnejo pred stresom, ki ga prinaša takšna funkcija.« Četrta vrednota in kompetenca pa je proaktivnost, ki pomeni več kot aktivnost, saj vsebuje razmišljanje o tem, kako bo človek aktiven. »Tu gre za načrtovanje in prizemanje pobude ter odgovornosti za svoje odločitve,« razloži Pirč.

BNI ali kako vam lahko pomagam?

Kar 260 tisoč podjetnikov iz 74 držav, ki imajo v DNK zapisane vrednote odličnega poslovanja in ki vedo, kako pomembno je poslovanje v sodobnem svetu, povezuje značka BNI, ki si jo najmanj enkrat na teden zgodaj zjutraj pripnejo na suknjič. Pred njimi je namreč poslovni zavezanec, ki jim pomaga pri delu. Pred deset let, K nam jo je vpejal prav Jernej Pirč z ženo Brigito, ko sta ugotovila, da bi olajšala delo marsikomu tudi pri nas. Namenjena je samostojnim podjetnikom, malim in srednje velikim podjetjem. Ti prihajajo iz najbolj različnih dejavnosti in se tedensko zbirajo na jutranjih sestankih, na katerih si med seboj delijo izkušnje, priporočila in drug drugemu pomagajo pri iskanju novih poslovnih priložnosti. »Nismo kakšna digitalna platforma,



Ključnega pomena so grajenje medsebojnih odnosov, pozitivno razmišljanje, priznanje dobrega dela in odgovornost.

na, ko lastniki pobirajo provizije od vsakega sklenjenega posla, naši člani plačajo lemo pristojbino, ki jim zagotavlja dostop do baze podjetnikov in z njihimi tudi njihovih strank z

vsega sveta ter najrazličnejših nasvetov in izkušnji drugih podobnih ljudi. Ključnega pomena so grajenje medsebojnih odnosov, pozitivno razmišljanje, priznanje dobrega dela

in odgovornost – to, kar rečemo, tudi naradimo. »BNI torej kemelji na napolitvenem trženju in podjetjem omogoča zelo učinkovito pridobivanje novih strank in kontaktov ter

priložnost, da medsebojno delijo kontakte, ideje, izkušnje in – kar je najbolj pomembno – poslovne napotnice, ki pomenijo potencialne nove posle. V Sloveniji je v skupnine BNI vključenih že več kot 300 podjetij, ki so v zadnjih 12 mesecih s posli, pridobljenimi v njih, ustvarila več kot deset milijonov evrov neto prihodkov, v zadnjih desetih letih pa so si člani izmenjali za več kot 50 milijonov evrov poslov. Velika dodatna vrednost skupine po Pirčevem mnenju je tudi globalni bazen, saj se člani lahko udeležujejo jutranjih poslovnih sestankov kjerkoli na svetu. »Ko sem dopustoval v Barceloni, sem nekega jutra odšel na njihovo srečanje, kjer so me toplo sprejeli, jaz pa sem dobil drugačen vpogled v špansko kulturo poslovanja. Če bi tam odpiral podružnico, bi mi njihovi člani zagotovo pomagali,« pojasni.

Ali se moram mrežiti tudi jaz?

Poslovno mreženje je pomembno za vse podjetnike, a več dela vanj morajo vložiti tisti, ki imajo vizijo širjenja posla. »Člani BNI imajo razdelane cilje za razvoj podjetja in se zavedajo, da se s povezovanjem ob kakorovno opravljenem delu dosežejo izjemni rezultati. Veliko podjetnikov je zadovoljnih s tem, kar imajo, in ne čutijo potrebe po še čem več. Ampak mi bi radi v njih zbudili to željo, saj je skupna rast ena naših vrednot. V svetovni mreži lahko poleg lokalnih možnosti iščejo tudi globalse, medsebojna pomoč se torej dogaja na svetovni ravni.« Po njegovem mnenju se posli na splošno pridobivajo prek priporočil, saj ljudje zaupamo drugemu mnenju, kadar smo v dvomih, kako naprej: »Posel sklepanj z ljudmi, ki jih poznam, jim zaupam in so mi všeč.«

kaja.kovic@delo.si

NOVOSTI

Lidl praznike polepsal z donacijo Deluxe

Lidl Slovenija te praznike posebno pozornost nameni zaupanju. Prav to in dobri odnosi so vodilo za donacijo Deluxe. Letos jo bo že petič prejel Univerzitetni rehabilitacijski inštitut – Soča, namenjena pa bo nakupu sestava prilagodljivih vadbenih naprav, ki jih bodo za rehabilitacijo uporabljali tudi otroci in mladostniki. S posebno linijo izdelkov Deluxe bo Lidl Slovenija vašo mizo popestril z izbranimi prazničnimi delikatesami. Nakup izdelkov pa bo pripomogel k boljšemu svetu tudi najmlajših pacientov na URI Soča. www.lidl.si



Apple Pay na voljo strankam Intese Sanpaolo Bank

Intesa Sanpaolo Bank kot prva slovenska banka odprta vrata uporabnikom naprav Apple in jih vabi, da se pridružijo številni družini uporabnikov Apple Pay. Apple Pay omogoča hitre, preproste in varne način mobilnega plačevanja v trgovinah, na spletnih straneh in v aplikacijah. Storitve je trenutno na voljo za komitentne z debetno kartico Activa Visa Inspire. www.intesasampaolobank.si



Izmerite svoji e-potencial

Prepričanje, da je e-avtomobil bistveno dražji od avtomobila na bencinski ali dizelski pogon, je ena pogostih zmot. Cena e-avtomobila je ob nakupu, upoštevaje subvencijo, lahko celo nižja od cene primerljivega klasičnega avtomobila. A tu se prihranki šele začnejo. Za izračun so pri Porsche Slovenija pripravili orodje, s katerim lahko tudi vi spoznate vse prednosti e-mobilnosti. Morda boste že kmalu tudi vi sedeli za volan električnega avtomobila. <https://poslo.si/e-mobilnost/>



Z akcijo PRVAČEBELA do štirih učnih čebelnjakov

Čebelarstva zveza Slovenije in Prva osebnostna zavarovalnica bosta čebelarskim društvom, ki izvajajo krožke v osnovnih in srednjih šolah, postavitev lastnih učnih čebelnjakov s čebeljimi družinami. Čebelnjake bodo podarili v sklopu družbeno odgovornega projekta Dan prihodnosti, ki ga v Sloveniji na pobudo Prve 14. decembra praznujemo že četrtyč. V projekt bo vključena tudi širša javnost, ki bo svojimi glasovi in uporabo ključnika #PRVAČEBELA na družbenih omrežjih Prve lahko prispevala k uspehu akcije in končnemu izboru prejemnikov učnih čebelnjakov. Več o Dnevu prihodnosti in akciji PRVAČEBELA na prva.si.



Predstavitvene informacije oglašnega trženja