

LE 5 REGOLE DI BASE PER FARE SINERGIE & MATCHING

1. CREARE I PRESUPPOSTI E LA CULTURA DELLE SINERGIE E DEI MATCHING:

Così come prima di una gara o di un esame ci si prepara, altrettanto sarebbe opportuno fare prima di un incontro di lavoro e a maggior ragione, prima di un Matching.

Incontrare persone con cui si potrebbe generare del business richiede una conoscenza preliminare dei nostri interlocutori e quantomeno del tipo di imprenditori e professionisti che parteciperanno all'incontro (anche se non sempre lo si può sapere in anticipo).

Anche conoscere case history di Sinergie o Matching funzionanti può essere utile e se ne stanno verificando sempre di più, soltanto io ho generato oltre 75 Matching e creato centinaia di Sinergie tra imprenditori, Bagliettisinergie è un case history esistente e non è l'unico, ti consiglio di studiarli magari navigando nei siti.

Se si deve dedicare del tempo a partecipare ad un incontro di business, è opportuno cercare di ottimizzare e di agire il più mirati possibile ed è quindi importante studiare preliminarmente chi parteciperà, cosa fa, a chi si rivolge e che tipologia di persona è per accelerare di molto i tempi e generare dei risultati.

Rimanendo all'analogia con la gara sportiva o all'esame, bisogna anche prepararsi mentalmente e predisporre ad interagire con gli altri partecipanti, attingendo alle risorse interiori che ci permettono di essere più positivi, propositivi e aperti.

Perché ciò accada è bene essere consapevoli dei vantaggi e dei perché interagire con gli altri può essere importante, farsi queste domande aiuta molto.

- Cosa si può fare con gli altri che non si riesce a fare da soli?
- Quanto tempo e denaro si può risparmiare collaborando con altri imprenditori e professionisti?
- E soprattutto quante opportunità di business si nascondono tra le varie frequentazioni e conoscenze e come scovarle?

Altro aspetto importante è che per fare Sinergia e Matching con altri bisognerà attenersi (o stabilire insieme all'incontro) le regole del gioco e io consiglio queste:

- Reciprocità
- Propositività
- Apertura
- Discrezione
- Serietà

Poi bisognerebbe, almeno mentalmente avere chiari degli obiettivi, del tipo:

- Chi voglio conoscere meglio?
- Cosa voglio proporre?
- Cosa sto cercando e di cosa ho bisogno in questo momento?
- Come misurerò i risultati a seguito di questo incontro?

Per chiudere, ricordo che occorre andare preparati con gli appropriati strumenti di presentazione, comunicazione e rappresentanza, ovvero:

- Biglietti da visita
- Brochure
- Company profile
- Abbigliamento adeguato

Se ci sono le condizioni per sapere prima chi ci sarà all'incontro, è importante studiare il sito o i social dei nostri interlocutori e logicamente avere in ordine i propri, visto che anche gli altri ci studieranno prima.

Bene ora siamo pronti a passare alla regola n.2.

2. PROGETTARE L'EVENTO MATCHING IN BASE AL CONTESTO ED AI PARTECIPANTI:

Seconda regola, che vale per chi deve organizzare un Matching (per esempio Società sportive con sponsor, Associazioni di categoria per i loro associati, Centri Fitness per i loro iscritti con p.iva.....) consiste nel seguire i seguenti step..

- Essendo un evento, occorre stabilire se farlo nella propria sede o altra location (se si può consiglio nella propria sede)
- Decidere chi si vuole invitare (considerando che è rivolto soltanto a chi ha un'attività)
- Preparare un invito che riporti esattamente la scaletta, il programma, il titolo e la modalità di svolgimento, eccone alcune:
 - Formativo/informativo-Operativo/istituzionale/promozionale-Conoscitivo/commerciale
 - Con partecipanti: b2b o b2c, eterogenei/omogenei, di zona/lontani tra loro
 - Modalità: One to one, Open in piedi, Giro di tavolo (con tutti o in sotto-gruppi), Aperimatching
- Stabilire i metodi di invio degli inviti e come contattare (tel, whatsapp, sms) i partecipanti
- Avvalersi di professionisti per la conduzione del Matching stesso coordinati con altri eventuali relatori

Poi è chiaro che si deve avere sempre presente tutto ciò che riguarda l'audio video, multimedia, aperitivo, cateringma un Matching sta in piedi benissimo se si applicano le prime regole sopra indicate, il resto è di contorno.

Passiamo alla regola numero 3.

3. DEFINIRE OBIETTIVI RELATIVI A COSA (E COME) FARE CON GLI ALTRI PARTNERS:

Terza regola, molto importante riguarda gli obiettivi, ovvero il saper in anticipo, prima di incontrare gli altri imprenditori o professionisti, cosa si può fare insieme.

Io per esperienza suggerisco di focalizzarsi su 2-3 di queste opportunità, tenendo logicamente in considerazione gli eventuali altri obiettivi che posso nascere durante l'incontro.

Ecco la mappa dei possibili obiettivi:

- Conoscersi, confrontarsi, ricaricarsi e problem solving condiviso
- Collaborare e fare azioni insieme (es.: eventi in co-mktg, filiera, gruppo d'acquisto ...)
- Trovare fornitori (anche per preventivi comparativi) o cercare qualcosa (anche vita privata)
- Trovare clienti (diretti o referenziati, referral mktg) o finanziatori/soci
- Cercare risorse umane (curriculum, conoscenti, ex collaboratori o dipendenti fidati)

Se si parte con questa griglia sotto mano, ci sono probabilità elevatissime di concludere qualcosa già al primo incontro.

Ma passiamo alla quarta regola.

4. PRESENTARSI E PRESENTARE EFFICACEMENTE LA PROPRIA ATTIVITA':

Ed eccoci alla penultima regola, che ha a che fare con il momento in cui si incontrano gli altri e si deve cominciare ad interagire con loro, in modo veloce ed efficace.

A tal proposito torna molto utile usare questa scaletta per saper poi presentarsi nel fatidico minuto di tempo che (probabilmente) si avrà a disposizione.

Occorre quindi rispondere a queste domande per preparare la propria presentazione (dell'azienda o della professione che si svolge) ed essere incisivi nel momento in cui ci si dovrà presentare.

La presentazione può avvenire in 3 modi sostanzialmente:

- Davanti a tutti gli altri (attraverso un giro di tavolo o di sedie)
- Individualmente in colloqui one to one
- Durante l'aperimatching liberamente

Ma ecco i punti su cui prepararsi:

- Chi sono, cosa e come lo faccio
- A chi mi rivolgo e dove
- In cosa mi distingo e punti di forza
- Esempio/aneddoto

Ultimo aspetto di questa regola, ma molto importante è il Public speaking (e storytelling), cioè seguire alcune regole del parlare in pubblico che servono a farci sentire più sicuri e soprattutto a coinvolgere gli uditori, ecco quelle basiche:

- Respira prima di iniziare e bevi
- Guarda tutti gli uditori (e no fissarti solo su uno)
- Parla scandendo bene parole con un volume adeguato
- Usa le pause quando devi evidenziare un concetto (falla prima di esprimerlo)
- Cerca di usare storie e aneddoti per esprimere i concetti
- Rimani nei tempi (se è 1 minuto rispetta il consiglio di cronometrare prima la tua presentazione quando la provi)

Ed eccoci all'ultima regola.

5. APPROCCIARE, INTERAGIRE E RELAZIONARSI (DURANTE I MATCHING) CON GLI ALTRI:

Ed ecco la regola n. 5 che potrebbe aprire un mondo intero (come le altre 4 d'altronde).

Visto che prima di parlare di business sarebbe opportuno instaurare una buona relazione con gli altri, ricordo che gli studi dimostrano che nei primi 7 secondi accadono un sacco di cose tra cui quella di lasciare una prima impressione che condizionerà la relazione con i nostri interlocutori.

Suggerisco quindi queste 10, quando arrivi all'incontro e quando dovrai (per esempio durante l'aperimatching) interagire con gli altri imprenditori e professionisti:

- salutare immediatamente chi incrociamo, guardandolo (non aspettiamo che lo facciano loro)
- evitare salve, meglio buongiorno o buonasera (ciao se lo si conosce ma non è più una prima impressione ..)
- sorridere,
- andare per primi verso gli altri, (mantenendo 1 mt di distanza che è quella mediamente giusta)
- tenere un linguaggio corpo aperto (evitare per esempio braccia conserte)
- evitare barriere (se tra noi e l'altro ci sono sedie, scrivanie, tavoli...raggiarli e mettersi l'uno davanti all'altro)
- ripetere nome (o Sig./ra) del nostro interlocutore dopo averlo imparato
- usare un complimento sincero (frase carina) se ci sono reali presupposti
- dare una stretta di mano decisa, (mano con palmo leggermente rivolto verso l'alto e braccio non teso)
- iniziare con una domanda aperta ("come sta"?)

Non mi resta che augurarti buone Sinergie e buon Matching e ricordati che io sono qua e se vuoi saperne di più scrivimi a umberto@bagliettisinergie.it

Un caro saluto, Umberto Baglietti.