

Nitton kvinnor, en man och två hundar knatar Järvafältet runt med eller utan stavar eller smink. Här utvecklas affärsidéer, utväxlas visitkort och promeneras för fulla muggar.



Promenad

KAN GE NYA JOBB



NÄTVERKSBYGGE Att faceboka och twittra är många så gott som experter på vid det här laget. Men hur bygger man affärskontakter i den verkliga världen? Ut och gå, säger Sophia Sundberg.

AV BIRGITTA STOLT FOTO ULF HUETT

Kanske håller hon på att starta en ny folkrörelse, affärsnätverkaren **Sophia Sundberg**. Walk-and-talk kallar hon sitt koncept, där man promenar samtidigt som man skapar nya affärskontakter och uppdrag.

– Förra sommaren funderade jag över hur jag skulle få in motion på schemat. Jag hade då länge sagt: ”i morgon, i morgon” men det slutade alltid med att jag hamnade i tv-soffan på kvällen. Som queen of multitasking tänkte jag: ”Finns det någon del i min affärsverksamhet där jag skulle kunna få in motion”, berättar Sophia Sundberg.

Det skulle alltid förtäras jämt och ständigt vid alla möten, tyckte Sophia, som driver företaget Ypsilon där hon föreläser och utbildar folk i affärsnätverkande och mingelteknik. Hon började då fundera över om man inte i stället kunde ha gående möten. Där och då föddes idén till konceptet walk-and-talk.

– Jag hade då precis startat forumet Affärskvinna på Facebook. Jag testade att lägga in evenemanget walk-and-talk på sidan. Nio personer dök upp vid det tillfället, och sedan var det fler och fler som började fråga om jag inte kunde komma till Södermalm eller Skellefteå och så vidare, berättar Sophia engagerat.

I dag finns walk-and-talk-promenader på 19 platser runt om i landet. Varje grupp har sin egen ambassadör som håller i gruppen. Walk-and-talk-promenaderna går ut på att alla deltagarna först presenterar sig lite kort. Man går i grupp, två och två, cirka 1-1,5 timme. Alla som är med går in i samtalet med en hjälpsam, nyfiken attityd och frågan: Hur kan jag hjälpa dig? Efter tio minuter byter man partner och fortsätter med samma upplägg. Hinner man inte prata klart byter man visitkort och pratar vidare på annat sätt. Man följer upp, kanske till och med på nästa walk-and-talk.

NÄTVERKSTIPS

Hisminuten:

Ha en kort presentation förberedd, om vad du gör och erbjuder, som du skulle hinna säga om du åkte hiss fem våningar upp med din drömkontakt.

Exitreplik:

Förbered några bra genomtänkta repliker att avsluta ett affärssamtal med.

SOPHIA SUNDBERG

Ålder: 38 år.

Familj: Gift med **Roger**, barnen **Simon** 4 och **Olivia** 10 år.

Gör: Föreläser och utbildar i affärsverkande och mingelteknik. Driver företaget Ypsilon AB. Utsågs till Årets Affärsnätverkare 2009 i regionen Stockholm/Uppsala.

Motto: Allt går, bara man vill! Går det inte, så vill man det för lite.

VI FICK JOBB PÅ PROMENADEN

PÅ JOBBET

I vissa grupper träffas de som kan och vill efteråt och fikar, äter lunch eller frukost, beroende på tidpunkt. Då kan man återigen söka upp den eller dem i gruppen som man fann extra intressanta, för fördjupande samtal.

–Ofta har människor så många förutfattade meningar om varandra. Man kan lätt tänka, jaha men du är journalist, hur ska jag kunna hjälpa dig? Men du kanske behöver en extra mormor till dina barn eller liknande och det kanske visar sig att jag har en äldre granne som gärna skulle vilja hjälpa till, säger Sophia.

FLER DIMENSIONER

–När man träffas på det här sättet är det väldigt opretentiöst. Man kommer inte i högklackat, fullt sminkad, eller i kostym. Inte för att sälja in sig själv. När jag ska gå på ett affärsmöte, kanske jag packar med mig vissa saker, planerar vad jag ska säga och klär upp mig. Då möter du affärskvinnan Sophia. Under en walk-and-talk får du träffa Sophia, människan bakom affärskvinnan. Här kan jag vara alla mina roller på ett samlat sätt. Det bidrar till ett mer äkta möte. Jag bjuder på många fler dimensioner av vem jag är, och det är ingen prestation, avslutar Sophia.



VI PRAT- PROMENERAR

Vi frågade tre av deltagarna vad som är unikt med walk-and-talk-promenaderna till skillnad från lunchmöten och afterwork, och om promenaderna lett till några konkreta affärsuppdrag?

LENA PAUES

Ålder: 42 år.

Familj: Döttrarna **Sandra** 20 och **Maja** 14 samt schäferhunden **Orca**.

Gör: Friskvårdsterapeut. Hjärt- och lung- räddningsinstruktör. www.armkrok.se.

Nätverkstips: Var öppen och lyhörd och tänk brett.

”**Kreativiteten ökar** i samband med rörelse och frisk luft. Nätverksformen är mer avslappnad och fokus ligger mer på vad man säger och upplever, än på hur man ser ut eller uppför sig. Att nätverka i walk-and-talk passar alla, även dem som är lite blyga. Jag fick ett tips från en tjej på en av promenaderna, som har lett till ett samarbetsavtal mellan Armkrok AB och CMS Sweden, (Clubmarketing & Management Services AB). Armkrok är nu leverantör av hjärtstartaren Powerheart och vi erbjuder utbildningar i hjärt- och lungräddning till alla träningsanläggningar som är medlemmar i CMS.”

HELENE ÅNGSTRÖM

Ålder: 54 år.

Familj: Ensamstående med dottern **Matilda** 16 år.

Gör: Driver Manickas Bod. www.manickasbod.se.

Nätverkstips: Sophia Sundberg har lärt mig att alltid ta med visitkort och penna på promenaderna. Att lära sig att nätverka effektivt tar tid, det är en tränings sak.

”**Det är ett naturligt sätt att umgås** på, till skillnad från att exempelvis sitta på lunchmöte, som kan kännas mer konstlat.

Genom walk-and-talk träffade jag en kvinna som hyrde Svartsjö slott under en sommar. Vi kom överens om att jag kunde få sälja mina varor på slottet. Att synas där har lett många kunder till min butik.”



MILES AVISON

Ålder: 34 år.

Familj: Flickvännen Jenny och mamma och pappa i England.

Gör: Vd för översättnings- och språkbyrån Avison. www.avison.se.

Nätverkstips: Lyssna och fråga: Vad behöver du, hur kan jag hjälpa dig? Var strategisk. Tänk ut vilken typ av kontakter som du själv behöver.

”Det unika med walk-and-talk-promenaderna är upplägget motion och samtal. Det är bra att man får gott om tid med varje person. Jag önskar att jag hade kommit på idén själv.

Det är första gången jag är med på en walk-and-talk men jag har fått väldigt bra kontakter. Alla är här av rätt anledning. Folk lyssnar verkligen på varandra. Jag förväntar mig genom detta att bygga ut mitt nätverk. Jag tror att uppdragen kommer med tiden. Bara man skapar kontakterna.”

.....
Läs mer:
På www.wypsilon.se nu hittar du walk-and-talk-grupper runt om i landet.
.....

Ett av Finlands mest sålda kosttillskott har nu kommit till Sverige!

Redasin



Var rädd om ditt hjärta



Rödrisbaserat kosttillskott med Ubikinon och B-vitaminer

Rödris tillverkas genom naturlig fermentering av ris. Ubikinon (coenzym Q10) är ett vitaminliknade, fettlösligt ämne som är viktigt vid energiproduktionen i cellerna och är dessutom en kraftfull antioxidant. Speciellt hjärtat använder Ubikinon, då det förbrukar mycket energi. Innehåller även folsyra samt vitamin B6 och B12.

Redasin finns i välsorterade hälsokostbutiker eller hos din terapeut

biosan

www.biosan.se
0270-42 58 30