



Manuale Pratico

LE 10 STRATEGIE **VIRALI** DI NETWORKING

per Imprenditori PMI

(di Marco Merangola)

INDICE

| | |
|--|----------------|
| Presentazione | Pag. 03 |
| Cosa troverai in questo Manuale | Pag. 04 |
| Intro | Pag. 05 |
| Chi Sono | Pag. 07 |
| Strategia 01 - Comprendi il valore del networking | Pag. 09 |
| Strategia 02 – Crea la Tua rete professionale Organizzata | Pag. 10 |
| Strategia 03 - I 2 vantaggi chiave del networking | Pag. 11 |
| Strategia 04 - Trova gli eventi e i gruppi giusti per te | Pag. 13 |
| Strategia 05 - Come creare Connessioni Significative – 6 Passi | Pag. 14 |
| Strategia 06 - Espandi la Tua Rete per Far Crescere il Tuo Business | Pag. 16 |
| Strategia 07 - Costruisci relazioni con Mentori di settore – 3 modi | Pag. 18 |
| Strategia 08 - Strategie di Networking per Imprenditori Introversi | Pag. 19 |
| Strategia 09 - Il Ruolo della Tecnologia nel Networking Moderno | Pag. 20 |
| Strategia 10 - Come rimanere connessi alla Propria Rete | Pag. 21 |
| Conclusione | Pag. 23 |

Manuale Pratico

10 STRATEGIE **VIRALI** DI NETWORKING

per Imprenditori PMI

Scopri perché iscriverti al BUSINESS Club ITALIA



Ciao da Marco,
in questo Manuale troverai tutto ciò che ti serve per **Espandere la Tua Rete di Relazioni Professionali** e far crescere la Tua Impresa grazie al potere delle connessioni.

Se non hai ancora esperienza di Networking, con queste 10 Strategie, dovrai solo applicarle per vedere subito dei risultati tangibili. Se sei già esperto, troverai spunti nuovi.

Questo manuale fa parte del nostro **BUSINESS Club ITALIA**, ed è pensato per Te che sei un Imprenditore PMI (Piccola e Media Impresa) e cerchi nuovi sistemi e strategie per rispondere alle nuove sfide di un mondo sempre più interconnesso e competitivo e vuoi espandere la tua Rete Imprenditoriale.

Proprio per rispondere a queste esigenze, noi dell'**Accademia LeadershipLab** abbiamo creato il **BUSINESS Club ITALIA**, un club esclusivo pensato per imprenditori delle PMI che desiderano non solo ampliare il loro network, ma anche accedere a risorse e strumenti che facilitino la loro crescita aziendale.

67%

Le 10 strategie che trovi in questo Manuale sono quelle che ci permettono in **LeadershipLab** di avere il 67% circa di Clienti provenienti da altri Clienti e Imprenditori partner.

Applica **le 10 strategie Virali di Networking** e vieni alle Presentazioni del nostro **BUSINESS Club ITALIA**, scoprirai un mondo di Persone che sono pronte ad aiutarti a raggiungere i tuoi Obiettivi di Business.

Fai che Accada!

Marco Merangola

COSA TROVERAI

IN QUESTO MANUALE

L'importanza e l'impatto del networking strategico - Il networking strategico ti permette di costruire relazioni che offrono opportunità di crescita, innovazione e supporto, espandendo in modo virale il Tuo business.

Come creare e organizzare la tua rete professionale - Una rete professionale efficace richiede selezione intenzionale di contatti. Qui trovi cosa mi ha insegnato oltre 20 anni di esperienza nel Networking.

I 5 Passi Chiave per creare un Impatto significativo sugli altri -Il networking ti offre nuove opportunità di business, e favorisce la tua crescita professionale e personale, oltre a consolidare la tua Reputazione e il tuo Posizionamento nel settore.

I miei 4 suggerimenti pratici per espandere la Tua Rete per Far Crescere il Tuo Business - Avere una rete di contatti è solo l'inizio. Applica i miei consigli e osserva cosa accade!

Come fare Networking anche se sei riservato, 3 Strategie semplici – Come partecipare a discussioni e gestire il networking in modo più discreto e confortevole.

Come mantenere e rafforzare le Relazioni e renderle durature nel tempo - Le relazioni di networking ti richiedono costante attenzione e follow-up regolari. Scopri come farlo.

INTRO

Ecco a te le mie 10 Strategie Virali di Networking:

- **STRATEGIA 01:** Comprendi il valore del networking,
- **STRATEGIA 02:** Crea la Tua rete professionale Organizzata,
- **STRATEGIA 03:** I **2 vantaggi** chiave del networking,
- **STRATEGIA 04:** Trova gli eventi e i gruppi giusti per te,
- **STRATEGIA 05:** Come creare Connessioni Significative – **6 Passi**,
- **STRATEGIA 06:** Espandi la Tua Rete per Far Crescere il Tuo Business,
- **STRATEGIA 07:** Costruisci relazioni con Mentori di settore – **3 modi** per farlo,
- **STRATEGIA 08:** Strategie di Networking per Imprenditori Introversi,
- **STRATEGIA 09:** Il Ruolo della Tecnologia nel Networking Moderno,
- **STRATEGIA 10:** Come Mantenere la Propria Rete nel Tempo.

Networking per Imprenditori: quante volte ne hai sentito parlare? Ma cosa significa davvero per te, che fai l'Imprenditore? Il networking non è solo una parola di moda nel mondo degli affari.

IL NETWORKING

È UN CONCETTO CHE PUÒ TRASFORMARE RADICALMENTE LA TUA ATTIVITÀ

Si tratta di **costruire relazioni strategiche**, connessioni umane e professionali che possono darti l'opportunità di crescere, imparare, e, perché no, anche di innovare.

Troverai potenziali clienti, partner, investitori e mentori capaci di guidarti nei momenti chiave. Insomma, **il networking è un tassello fondamentale per costruire il successo della tua impresa.**

In questo manuale, ti parlerò di 10 Strategie da me testate in circa 20 anni di esperienza.

Ad ogni Strategia, Ti parlerò anche del nostro **BUSINESS Club ITALIA** e come mai è l'ambiente ideale per mettere il turbo al tuo networking.

Un ambiente strutturato, organizzato, e ricco di opportunità dove non solo avrai accesso a una rete di imprenditori di spessore ed esperienza, ma **sarai parte di un ecosistema pensato per sostenere la crescita della tua impresa.**

Parliamo di uno spazio che non si limita a connessioni superficiali, ma punta a creare legami strategici che generano valore reale.

**MA PRIMA,
MI PRESENTO ...**

CHI SONO



Se mi segui nei nostri canali di comunicazione sai che mi chiamo Marco Merangola e mi ritengo un **Manager prestato alla Formazione**

Oggi, sono un Imprenditore, un Business & Design Coach, sono uno dei pochi Innovation Manager iscritti e autorizzati dal MISE (*Ministero dello Sviluppo Economico*), oltre che essere Presidente di un Acceleratore di Impresa per Start Up innovative.

Ma le mie origini partono dal 1981, anno in cui ho iniziato a lavorare come venditore. Da allora, mi sono sempre occupato di Vendita e Organizzazione Aziendale, fino a ricoprire per oltre 14 anni il ruolo di Responsabile Commerciale Italia di una Multinazionale.

La Tua Crescita, la Mia Missione!

Io vengo dalla Strada e poi dai libri. Non ti voglio raccontare dei miei studi in Scienze della Comunicazione, Leadership, Comunicazione, Marketing e tanto altro.

Con Me, accedi a circa 40 Anni di esperienze sul campo, di Strategie di Business Uniche e Personalizzate che ho messo in pratica con oltre 450 aziende e 16 Organizzazioni di Network con cui ho collaborato in questi anni e con cui ho affrontato tantissime sfide imprenditoriali, alcune devo dire... inimmaginabili.

Quello che trovi in questo manuale, sono strategie che mi hanno aiutato a superare le mie paure di non farcela, mi hanno aiutato a superare le sfide a cui mi sono trovato di fronte.

Per questo nel tempo ho perfezionato una serie di Strumenti che ruotano intorno ad una metodologia innovativa per lo sviluppo delle idee imprenditoriali e del Business aziendale denominata **Metodo BPS® – Business Project System**, uno schema che descrive il corretto funzionamento dello sviluppo di una Impresa sul Mercato.

Mi chiamano l'Anti-Guru del Business Italiano, Sai Perché?

Non credo nelle formule magiche che valgono per tutti. Come dicono i GURU.

Io credo fermamente che ognuno di noi voglia realizzare la sua impresa secondo la propria visione, i propri ritmi e la propria filosofia di vita, per questo sono qui!

Il mio impegno è valorizzare la tua Unicità Imprenditoriale, è trovare la strada giusta per te attraverso la progettazione di una strategia che fa funzionare in modo organizzato la crescita del tuo business.

Dallo sport professionistico ho imparato una grande regola, che oggi è il motto con cui vengo riconosciuto:

FAI CHE ACCADA!

Fa Sì che sia Tu a far accedere le cose nel tuo Business!

Spero che possa esserti di ispirazione!

Ma ora, mettiamoci comodi e vediamo insieme le 10 Strategie e perché il networking è così importante per te!

Per la Tua Crescita Professionale!

Marco



STRATEGIA 01

COMPRENDI IL VALORE DEL NETWORKING

Fare networking significa creare un ponte che ti collega alle risorse di cui hai bisogno per raggiungere i tuoi obiettivi.

È costruire relazioni con persone che, direttamente o indirettamente, possono aiutarti a far crescere il tuo business.

Sia che tu stia cercando nuovi clienti, Imprenditori partner, investitori, o mentori, il networking è il mezzo attraverso cui creare questo flusso continuo di opportunità.

Pensalo così:

IL NETWORKING

NON È SOLO FARE CONOSCENZE, È UNA VERA E PROPRIA STRATEGIA IMPRENDITORIALE

STRATEGIA DA EVITARE: Un imprenditore che si isola rischia di perdere il contatto con il mercato e le opportunità.

Connettendoti con altri leader del tuo settore, ottieni informazioni preziose, puoi imparare dalle esperienze di chi è passato dove sei tu oggi e, soprattutto, puoi anticipare nuove opportunità di crescita.

Ma non basta fermarsi qui: il networking è anche un'ottima piattaforma per rafforzare il tuo Brand.

Più le persone ti conoscono e riconoscono il tuo valore, più sarà facile per te emergere e posizionarti come un leader di riferimento.

Il **BUSINESS Club ITALIA** è pensato proprio per supportarti in questo: qui non troverai solo altre persone con cui condividere esperienze, ma un ambiente che ti spinge a crescere.

Partecipando ai nostri incontri, che si tratti di Eventi esclusivi o Masterclass mirate, avrai accesso a una rete selezionata di professionisti pronti a condividere le loro competenze e a collaborare per costruire qualcosa di più grande.

**Networking, per noi, non è solo chiacchierare,
è crescere insieme.**

STRATEGIA 02

CREA LA TUA RETE PROFESSIONALE ORGANIZZATA

Una solida rete professionale non si costruisce da sola. Richiede intenzionalità, dedizione e una strategia chiara.

Non basta partecipare a qualche evento e distribuire biglietti da visita.

Costruire una rete significa selezionare con cura le persone con cui ti colleghi, basandoti su valori condivisi, competenze complementari e, soprattutto, obiettivi comuni. Il primo passo è essere selettivo. Segui questa strategia:

**Nel Networking tra Imprenditori
non si tratta di fare quantità, ma qualità.**

Cerca persone che possono portare qualcosa di nuovo al tuo business, e viceversa. Che si tratti di competenze, esperienze o connessioni, assicurati che le persone che entrano nella tua rete abbiano un valore tangibile per te e per il tuo progetto.

Il **BUSINESS Club ITALIA** ti offre una piattaforma che facilita tutto questo.

Attraverso eventi mirati e gruppi di lavoro, ti conetterai con imprenditori che condividono le tue stesse ambizioni e sfide.

Le opportunità di networking che offriamo non si limitano agli incontri occasionali:

- Creiamo **connessioni strutturate**,
- Ti offriamo **sessioni di mentoring e Coaching**,
- **Tavole rotonde** con esperti del settore
- **Accesso diretto a risorse** che accelerano la crescita del tuo business.

Inoltre, essere una risorsa preziosa per gli altri è un elemento chiave per costruire una rete forte.

Sii sempre pronto ad aiutare, a condividere il tuo know-how, e a collaborare in progetti comuni.

In questo modo, non solo sarai ricordato, ma creerai fiducia e relazioni durature.

STRATEGIA 03

I 2 VANTAGGI DEL NETWORKING PER GLI IMPRENDITORI

Ecco dove il networking diventa davvero interessante. I benefici di una rete professionale organizzata sono per te davvero importanti:

Nuove Opportunità di crescita: Quando costruisci una rete efficace, ti apri a nuove ed esponenziali possibilità.

Incontri potenziali Clienti, Imprenditori Partner, o Investitori che ti aiuteranno a espandere il tuo business, con molta meno fatica e impegno economico.

Il **BUSINESS Club ITALIA** è stato creato per offrirti proprio questo: un terreno fertile per far nascere nuove collaborazioni e far crescere il tuo progetto imprenditoriale.

Accesso a informazioni strategiche. Nel Business:

La conoscenza è potere.

Fare networking significa avere accesso a informazioni, esperienze e competenze che possono aiutarti a evitare errori e prendere decisioni più consapevoli.

Al **BUSINESS Club ITALIA**, potrai partecipare a sessioni formative di alto livello e confrontarti con chi ha già affrontato i tuoi stessi ostacoli, fornendoti le chiavi per superarli.

Connettersi con leader del settore ti consente di ottenere consigli preziosi e supporto continuo. Non solo ti aiuteranno a crescere, ma ti permetteranno di vedere il tuo business da una prospettiva nuova.

Attraverso il **BUSINESS Club ITALIA**, avrai accesso a **Business Coach** esperti e specializzati che ti guideranno lungo il percorso di sviluppo della tua impresa.

Il networking ti consente di costruire e rafforzare il tuo Brand personale e Professionale, in quanto essere visibile e riconosciuto all'interno di un network qualificato ti permette di affermarti come leader di pensiero nel tuo settore.

Il **BUSINESS Club ITALIA** ti offre l'ambiente giusto per far emergere il tuo valore e posizionarti come un punto di riferimento.

STRATEGIA 04

TROVA GLI EVENTI E I GRUPPI GIUSTI PER TE

Con così tante opzioni disponibili, può essere difficile capire da dove partire.

La chiave per fare networking efficace è selezionare eventi e gruppi che rispondano ai tuoi obiettivi specifici.

Chiediti: "Cosa voglio ottenere da questo incontro?" Voglio incontrare potenziali clienti, nuovi Imprenditori, nuovi partner, o semplicemente ascoltare idee innovative?

Una volta che hai chiaro il tuo obiettivo, sarà più facile selezionare dove investire il tuo tempo. Fai una ricerca e individua il Network giusto e ideale per le tue richieste.

Il **BUSINESS Club ITALIA** ti rende questo processo semplice. Ogni evento, ogni incontro è pensato per offrire valore concreto. **Non accettiamo Turisti della Formazione e/o Persone che non si coinvolgono attivamente nelle Relazioni del Club.**

Che tu sia alla ricerca di nuove opportunità o di consigli strategici, il nostro Club vuole diventare per Te una risorsa insostituibile per far crescere la tua impresa.

Per questo **siamo selettivi e puntiamo a qualità e concretezza**, affinché ogni connessione sia significativa per ogni membro del Club.

STRATEGIA 05

COME CREARE CONNESSIONI SIGNIFICATIVE – 6 Passi

Partecipare a eventi di networking non è abbastanza, è un ottimo punto di partenza, ma **creare connessioni significative richiede molto di più.**

Non si tratta solo di scambiare biglietti da visita, ma di stabilire un legame che sia utile per entrambe le parti.

STRATEGIA: Devi puntare a capire chi hai davanti, quali sono le sue sfide e come puoi essergli di supporto.

Un errore comune è pensare che il networking sia solo un'opportunità per ottenere qualcosa.

la Strategia Chiave è dare prima di ricevere.

Al **BUSINESS Club ITALIA**, gli eventi di networking sono progettati per favorire connessioni profonde e strategiche, mettendoti in contatto con imprenditori che condividono i tuoi stessi valori e obiettivi.

In ogni evento, non sei un numero: **sei parte di un ecosistema che punta a creare valore attraverso collaborazioni significative e durature.**

In sintesi, non basta esserci, devi distinguerti e creare un impatto positivo sugli altri.

Ecco a Te 6 passi chiave per creare connessioni significative:

Sii autentico: Le persone si connettono più facilmente con chi si mostra per quello che è. Non c'è bisogno di fingere o di impressionare a tutti i costi.

Mostrando la tua vera personalità, le connessioni che creerai saranno più autentiche e solide.

Ascolta attivamente: Una delle abilità più sottovalutate nel networking è l'ascolto. **Le persone amano essere ascoltate**, quindi fai domande aperte, presta attenzione e mostra interesse genuino.

Ascoltare di più di quanto parli crea fiducia e ti fa emergere come una persona che sa dare valore.

Sii paziente: ricordati che le connessioni nel Networking richiedono tempo per sviluppare una fiducia reciproca. Questo crea opportunità significative e vantaggi a lungo termine per il tuo business e la crescita personale. se sei alla ricerca di risultati a breve tempo, non è il Networking la strategia giusta.

Fai Follow-up: Il vero networking inizia dopo l'evento. Invia un messaggio, collegati su LinkedIn o organizza un incontro 1-2-1 professionale.

Questo è il segreto per mantenere viva la relazione e fare in modo che il tuo nome rimanga presente nella mente degli altri.

Offri valore: Più dai, più ricevi. Cerca di capire come puoi aiutare le persone che incontri, magari attraverso una consulenza, **un consiglio è referenziarle e mettendole in contatto con qualcun altro della tua rete.**

Questo ti renderà una risorsa preziosa.

Sii memorabile: Lascia un'impressione duratura. Una Presentazione ben costruita, un'idea interessante o semplicemente un atteggiamento positivo possono fare la differenza.

Lascia sempre qualcosa di unico che gli altri possano ricordare di te.

Al **BUSINESS Club ITALIA**, ogni evento è progettato per farti fare networking in modo strategico e mirato.

Ti mettiamo in contatto con imprenditori e professionisti che condividono i tuoi valori e che possono veramente aiutarti a crescere.

Al Business Club Italia, non solo partecipi, ma diventi parte di una community che si sostiene reciprocamente.

STRATEGIA 06

COME ESPANDERE LA TUA RETE – 4 SUGGERIMENTI

Avere una rete di contatti è solo l'inizio. **La vera sfida è espanderla al meglio** per far crescere la tua attività.

La tua rete non deve essere vista come una semplice lista di persone a cui chiedere un favore ogni tanto. Piuttosto, è una risorsa che puoi attivare in ogni fase della crescita del tuo business.

La chiave è mantenere relazioni vive e coltivarle nel tempo, offrendo supporto quando necessario.

Coinvolgi le persone giuste al momento giusto

Immaginale come un motore per la crescita del tuo business. Per farlo in modo efficace, è essenziale saper utilizzare al massimo le tue connessioni.

Ecco i miei 4 suggerimenti per Te, che ho capito, in 20 anni di Networking:

Chiedi presentazioni: Non aver paura di chiedere alle persone della tua rete di presentarti ai loro contatti. È il modo più naturale per entrare in nuovi mercati e creare nuove opportunità di business.

Condividi i tuoi obiettivi: Le persone della tua rete non possono aiutarti se non sanno cosa stai cercando. **Parla apertamente dei tuoi obiettivi**, potresti essere sorpreso da quante persone sono disposte a dare una mano.

Rimani in contatto: Non aspettare di avere bisogno di qualcosa per contattare le persone della tua rete. Mantenere i rapporti vivi e costanti è essenziale.

Un aggiornamento su un progetto o un semplice “come stai?” possono mantenere le relazioni attive.

Sii una risorsa: Diventa un punto di riferimento per la tua rete. Condividi conoscenze, articoli utili, eventi interessanti.

Più valore offri, più sarai ricordato quando si presenterà un'opportunità che fa per te.

All'interno del **BUSINESS Club ITALIA**, avrai accesso a un network di imprenditori che condividono la tua stessa mentalità: crescere insieme attraverso il supporto reciproco.

Attraverso sessioni dedicate e attività di follow-up strutturate, la tua rete non sarà solo un contatto, ma un vero e proprio sistema di supporto.

Il BUSINESS Club ITALIA espanderai la tua rete di Relazioni in modo strategico.

Attraverso programmi di Crescita qualificata, Masterclass esclusive e Incontri di confronto con imprenditori di successo, hai accesso a un network che ti sostiene, ti guida e ti spinge a raggiungere nuovi traguardi.

Non si tratta solo di fare domande, ma di avere **un sistema che ti aiuta a trovare le risposte giuste attraverso la collaborazione con altri imprenditori.**

STRATEGIA 07

COSTRUISCI RELAZIONI CON MENTORI DI SETTORE – 3 MODI PER FARLO

Uno degli aspetti più preziosi del networking è la possibilità di entrare in contatto con Business Coach e leader di settore che ti fungono da Mentori

Queste figure non sono solo fonti di ispirazione, possono fare una differenza enorme nel percorso di un imprenditore.

I mentori, hanno una forza, ti offrono esperienza, guida e prospettive diverse che ti aiutano ad affrontare le tue sfide con maggiore sicurezza.

Avere un mentore significa poter accedere a conoscenze che difficilmente otterresti da solo e ricevere consigli che ti permettono di evitare errori costosi.

Nel **BUSINESS Club ITALIA**, hai l'opportunità di lavorare fianco a fianco con i nostri Business Coach, leader affermati e imprenditori esperti che conoscono bene le difficoltà del Mercato.

Con loro, potrai costruire relazioni che ti forniranno una guida concreta, mostrandoti strategie già testate e soluzioni pratiche per le sfide quotidiane.

Il vero valore di un mentore è che ti permette di vedere la strada con maggiore chiarezza, accorciando i tempi per raggiungere i tuoi obiettivi.

Ecco 3 modi per come costruire queste relazioni preziose:

Individua i giusti mentori: Cerca figure che ammiri nel tuo settore, che hanno superato le stesse sfide che stai affrontando e che possono offrirti consigli pratici.

Questi leader del settore possono diventare una risorsa cruciale per la tua crescita.

Contattali con rispetto e chiarezza: Quando ti rivolgi a un potenziale mentore, sii chiaro sui motivi per cui lo ammiri e su come credi che possa aiutarti.

Un contatto genuino e rispettoso aumenta le probabilità di creare una connessione autentica.

Offri valore anche tu: Anche se sei tu a cercare consigli, trova il modo di dare qualcosa in cambio.

Puoi offrire la tua prospettiva, metterli in contatto con qualcuno della tua rete o semplicemente essere disponibile per supportare i loro progetti.

Il **BUSINESS Club ITALIA** ti connette direttamente con i nostri Business Coach, leader di settore e mentori qualificati, creando un contesto in cui il confronto diventa costruttivo.

STRATEGIA 08

3 STRATEGIE PER IMPRENDITORI INTROVERSI

Per molti imprenditori introversi, il networking può sembrare una sfida per chi è più introverso e/o riservato, ma ci sono **strategie efficaci** per renderlo più gestibile.

L'idea di dover partecipare a eventi di tante persone e fare conversazione con sconosciuti per alcuni può essere stressante.

Ma il networking non deve per forza essere così. Esistono strategie che ti permettono di fare networking in modo efficace, anche se preferisci i contesti più intimi e riflessivi.

Queste che ti elenco sono **3 strategie per chi non ama le folle:**

Cerca eventi più piccoli e mirati: Invece di grandi conferenze, punta su eventi più intimi, dove è più facile costruire relazioni profonde.

Prepara in anticipo: Prima di un evento, preparati a quali messaggi vuoi trasmettere e quali domande fare. Questo ti darà maggiore sicurezza.

Concentrati sulla qualità: Non devi parlare con tutti. Puntare su poche, ma significative conversazioni è spesso più efficace.

Al **BUSINESS Club ITALIA**, offriamo eventi pensati anche per chi preferisce un approccio più riflessivo e focalizzato, dove la qualità delle connessioni supera la quantità.

Ti offriamo spazi di confronto meno formali, dove l'enfasi è posta sulla condivisione autentica, più che sulla performance sociale.

Questo ti permette di costruire relazioni genuine senza la pressione di dover sempre essere al centro dell'attenzione.

Puoi anche sfruttare le tecnologie digitali per fare networking in modo più discreto, inviando messaggi di follow-up, partecipando a gruppi online o interagendo attraverso strumenti digitali come il nostro Canale Telegram.

STRATEGIA 09

IL RUOLO DELLA TECNOLOGIA

Oggi, la tecnologia ha trasformato il modo in cui facciamo networking. Le piattaforme online ci permettono di connetterci con professionisti di tutto il mondo in pochi clic, ampliando in modo esponenziale le opportunità di crescita.

Tuttavia, l'uso della tecnologia richiede una strategia chiara, dove:

Il Networking online: Non sottovalutare la potenza di piattaforme digitali per creare nuove connessioni che ti consentono di espandere la tua rete con persone, potenzialmente, di tutto il mondo in modo rapido e mirato.

Relazioni superficiali: Tuttavia, questo crea anche nuove sfide e qualche rischio: con così tante connessioni possibili, è facile perdersi in relazioni superficiali e improduttive.

Il segreto è usare la tecnologia in modo intelligente e strategico.

Al **BUSINESS Club ITALIA**, combiniamo il potere degli incontri di persona con le ultime tecnologie digitali, creando **un ecosistema** che ti permette di connetterti con i migliori talenti, ovunque tu sia.

Potrai partecipare a gruppi di discussione mirati Online, ricevere aggiornamenti tramite canali digitali e partecipare a Eventi esclusivi in presenza per interagire con una comunità selezionata di imprenditori che condividono i tuoi stessi obiettivi.

La tecnologia diventa così un mezzo per amplificare il tuo networking, senza perdere di vista la profondità delle relazioni.

STRATEGIA 10

COME RIMANERE CONNESSI ALLA PROPRIA RETE

Creare una rete è solo il primo passo. Mantenere le connessioni attive richiede impegno e costanza.

La vera sfida è mantenerla attiva e viva nel tempo. Le relazioni professionali richiedono cura, attenzione e un costante impegno per essere alimentate.

Troppo spesso, dopo un evento, ci si limita a connettersi sui Social o a scambiare un paio di e-mail, per poi perdere contatto.

Costruire una rete è solo l'inizio. Alcuni suggerimenti per rimanere connessi alla tua Rete:

- **Rimani in contatto regolarmente:** ti suggerisco di creare nella tua agenda un appuntamento periodico con quelle Persone che hai selezionato. Non aspettare troppo tempo prima di risentire le persone. Un aggiornamento o una semplice conversazione informale ti aiuta a mantenere viva la relazione.
- **Partecipa agli eventi:** Non perdere occasioni di incontrare di nuovo i tuoi contatti, sia in contesti formali che informali.

Il **BUSINESS Club ITALIA** ti aiuta a evitare questo errore. Grazie ai programmi di aggiornamento e agli eventi periodici, ti offre occasioni continue per rimanere in contatto con la tua rete e approfondire le relazioni che hai costruito.

Il programma del **BUSINESS Club ITALIA** ha una durata annuale e ogni mese, il Club propone incontri mirati e sessioni di networking, che ti permettono di rafforzare i tuoi legami e di tenere attive le connessioni che possono fare la differenza per il tuo business.

CONCLUSIONE

In conclusione, il Networking non è solo uno strumento, ma una strategia imprescindibile per ogni imprenditore che vuole far crescere il proprio business.

Il **BUSINESS** Club **ITALIA** vuole ambire ad essere la piattaforma ideale per rendere tutto questo una realtà concreta.

Attraverso eventi mirati, il supporto di Business Coach qualificati, l'accesso a mentori di alto livello, Programmi di Crescita Professionale qualificata ti offre le risorse necessarie per trasformare le tue connessioni in valore reale per il tuo business.

Scegliere di far parte del **BUSINESS** Club **ITALIA** significa scegliere di crescere con una rete organizzata e strategica alle tue spalle.

Se vuoi accelerare il tuo processo di crescita, il **BUSINESS** Club **ITALIA** è la soluzione ideale: un ambiente strutturato, ricco di risorse e pensato per sostenere il tuo successo.

Ti aspettiamo!

Per la Tua Crescita Professionale!

Marco Merangola

