

## प्रिंट इंडस्ट्री में नेटवर्किंग कला के माहिर कैसे बनें!



प्रिंट एक्सपोज़ और ट्रेड शो में नेटवर्किंग सही बिजनेस के लिए एक महत्वपूर्ण कौशल बना हुआ है। सही तरीके से इसे कैसे किया जाय, यहाँ यह बताया गया है...

आज, आपको यह सोचने के लिए माफ़ कर दिया जायेगा कि सोशल नेटवर्किंग शुद्ध रूप से इंटरनेट पर अस्तित्व में रहता है।

जब आप अपने बिजनेस को बढ़ावा देने और विकसित करने के लिए फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम और लिंकडइन का उपयोग कर सकते हैं - और करना चाहिए, आमने - सामने (फेस टू फेस) भी वास्तविक दुनिया में मौजूद है, जैसा कि वे हमेशा से होते हैं, और कभी भी छोड़ना नहीं चाहिए।

अनौपचारिक मीटिंगें होती हैं, जिसमें हम हर रोज़ शामिल होते हैं - और ग्राहकों को ग्रीटिंग्स करना और ईमेल करना लेकिन अधिक औपचारिक कार्यक्रम भी, जो आपके नेटवर्क को

बढ़ाने, आपके बिजनेस को विकसित करने और आपको जानकारी प्राप्त करने में मदद करेंगे। आमने - सामने बैठकर बात करने का महत्व तेजी से किसी विषय की जाँच करने की क्षमता रखता है।

यदि यह ग्राहक को आपूर्ति करने की बातचीत है, तो ये मीटिंग्स आपको अधिक सहज विस्तार के लिए जाँच करने की अनुमति देता है। केवल यही नहीं, वे आपके लिए नए ट्रेंड और तकनीक जानने के लिए एक रास्ता हैं।

इसलिए ध्यान रखें कि यदि आप ट्रेड शो या एक्सपो के रास्ते पर हैं, जैसे दक्षिणी यूरोपियन प्रिंट कांग्रेस।

### नेटवर्किंग में क्या नहीं करना है

- याद रखें लाभ बेचें न कि फीचर - और बस केवल हार्ड सेल को याद रखें, एलियन नहीं आकर्षित हों।
- विनम्र बनना याद रखें। हमें उन सभी लोगों से बातचीत करना है

जो पूरा ध्यान नहीं दे रहे हैं। बातचीत में बनें रहें जब तक कि आवश्यक उत्तर आप के पास हों।

- कंफेटी की तरह बिजनेस कार्ड को न फेंकें। बेचारा सेल्समैन हाथ मिलाकर अगला एक और कार्ड देता है। पहले एक बात करें - रिश्तों को सील करने के लिए कार्ड आखिरी खेल है।

- मित्र पहले, बिजनेस बाद में। सीधे पिच पर बिक्री क्षेत्र में लॉच न करें। यह महत्वपूर्ण है कि आप सामान्य मानव संबंध बनायें और पिच शुरू करने से पहले और पहले वाला बाद वाले को आसान बना देता है।

### आखिर नेटवर्क क्यों ?

नेटवर्किंग की शक्ति किसी भी विषय की गहन समझ के लिए अनुमति देता है, जो निश्चित रूप से आपको जोखिम को कम करने और बेहतर निर्णय लेने में मदद करती है। जब आप कोई बिजनेस चला रहे हैं, तो समय

कीमती होता है, इसलिए यदि आप किसी योजना के बिना किसी एक्सपो या ट्रेड शो में जाते हैं, तो आपको सचमुच अपने पैसे खर्च करने होंगे।

क्या आप केवल हाथ मिलाना चाहते हैं, ठंडा कैनेपी खाइये और कार्डों से भरकर जेब लेकर आएँ जिनका आप उपयोग कभी उपयोग नहीं करेंगे? नहीं, आप उपयोगी संपर्कों के साथ घर आना चाहते हैं, ताकि आप किसी कार्यक्रम में खर्च किए गए पैसे और समय के लिए कुछ दिखा सकें।

क्या ये स्पष्ट लाभ हैं? वे हो सकते हैं। एक एक्सीहीबिटर एक इवेंट के रूप में आप वास्तव में अपने बिजनेस को शॉप विंडों में रख सकते हैं, आप अपना सर्वश्रेष्ठ काम प्रदर्शित कर सकते हैं और अपने आप को प्रस्तुत कर सकते हैं, उन लोगों के सामने जिसके साथ व्यवसाय कर सकते हैं। यदि आप प्रदर्शित नहीं करना चाहते हैं, अभी भी डिस्प्ले और स्टैंड के लिए एक बीलाइन बना सकते हैं, जो आपकी रूचि को प्रदर्शित करता है - नई तकनीकों, नए उपकरणों के साथ लोगों को ढूँढ़ें और भविष्य के सहयोग या व्यवसायिक संबंधों पर चर्चा करें।

फाइनेंशियल टाइम्स गाइड टू बिजनेस नेटवर्किंग के लेखक हीथर टाउनसेंड कहते हैं - यदि आप प्रभावी ढंग से नेटवर्क बनाते हैं, तो आपके द्वारा बनाए गए रिश्ते अवसरों की एक धारा उत्पन्न करेंगे, जिनमें से आप चुन सकते हैं।

प्रिंट एक्सपोज में सिर्फ एक तरह का व्यक्ति नहीं होता है, उदाहरण के लिए जब फेसपा के प्रदर्शनी (एक्सहीबिसन) में जाते हैं, तो न केवल आप दुनिया भर के ग्राहकों, आपूर्तिकर्ताओं और निर्माताओं के साथ मिलेंगे, बल्कि एक महत्वपूर्ण लाभ यह है कि आप इसमें प्रवेश कर पायेंगे एक ही टेबल पर प्रतिनिधियों और इंजीनियरों से बातचीत कर पायेंगे।

ये लाभ तब बढ़ाये जाते हैं जब बिजनेस शो में अक्सर अवसरों से परिचित कराने के लिए पर्याप्त जगह होती है, जिसे आपको पहले नहीं मिला होगा। इन इवेंट के लिए अपने आपको एक्सपोज

करके आप अपने आप को संभावनाओं की दुनिया में खोल रहे हैं। और यह सभी काम नहीं करता - सही चीजें करिए, नेटवर्किंग कार्यक्रम बहुत मजेदार हो सकते हैं।

### प्रभावित करें

यदि आप किसी इवेंट पर जानकारी नहीं इकट्ठा करना चाहते हैं - यदि आप वास्तव में अपना नाम और अपनी कंपनी का नाम वहाँ चाहते हैं तो यहाँ कुछ बुनियादी बातों का ध्यान रखना होगा। तैयार होना महत्वपूर्ण है : आप एप्लीकेशन द्वारा, वेबसाइट, कैटलॉग फ्लोर प्लान द्वारा रिसर्च करके सुनिश्चित करें अपने समय का सर्वोत्तम उपयोग करने और अपने प्रमुख लक्ष्यों को पूरा करने के लिए।

यदि आप सेल करना चाहते हैं, तो सुनिश्चित करें कि आपकी पिच छोटी, स्नेपी और मुद्दों वाली हो, ये वातावरण अक्सर इतने व्यस्त होते हैं कि आपको अपना संदेश प्राप्त करने में कुछ ही मिनट लग सकते हैं।

### कम अनुभवी के लिए नेटवर्किंग

कुछ लोग नए लोग से बात करने में थोड़ा अनिच्छु होते हैं - नेटवर्किंग इवेंट में प्रायः कुछ लोग असहज महसूस करते हैं लेकिन वे अकेले नहीं होते हैं।

एक ही नाव में बहुत सारे लोग हैं। कर्डिनल गलती से बचें - केवल उन लोगों से बात करें जिन्हें आप जानते हैं। यदि आप ऐसा करते हैं तो, स्टैट्स क्यो के अलावा कुछ भी हासिल नहीं कर पाएंगे।

यदि आप अजनबियों के साथ बात-चीत शुरू करने के बारे में चिंतित हैं तो सुनिश्चित करें कि आप प्रिंट एक्सपो के कोई फीचर या सेमिनार में शामिल हों।

ये आमतौर पर अच्छे आइस ब्रेकर होते हैं, जैसे कि क्लास या वर्कशॉप होते हैं। एक बार जब आप शुरूवाती घबराहट से पार पा लेते हैं तो, आप पायेंगे कि लोग यहाँ व्यापार

**क्या आप केवल हाथ मिलाना चाहते हैं, ठंडा कैनेपी खाइये और कार्डों से भरकर जेब लेकर आएँ जिनका आप उपयोग कभी उपयोग नहीं करेंगे? नहीं, आप उपयोगी संपर्कों के साथ घर आना चाहते हैं, ताकि आप किसी कार्यक्रम में खर्च किए गए पैसे और समय के लिए कुछ दिखा सकें।**

करने के लिए हैं।

एक अच्छा शुरूवाती बिंदु है जो स्वयं अच्छी तरह से हैं उन लोगों से बात करना है। आप न केवल एक किंडर्ड आत्मा पाएंगे, वे आपके प्रयास करने की सराहना भी करेंगे - कई वादें, मित्रता और व्यवसायिक इन छोटी चीजों पर संबंध स्थापित होते हैं।

### नेटवर्किंग : कम से कम खर्च

यदि आप एक नेटवर्किंग इवेंट में केवल तीन चीजें करते हैं, तो ये करिए ...

- मानव संबंध बनाइये। अपनी योजना से यह सुनिश्चित करें कि हॉल में घूमने से पहले आप सूची से सबकी जाँच करें। एक मानव संबंध बनायें और बिक्री (सेल) शुरू करने से पहले अपनी जमीन ढूँढ़ें।

- एक बातचीत शुरू करें। जब आप बातचीत शुरू करते हैं तो अपने आप को यह याद दिलायें कि आप का अनुभव अद्वितीय है और अपने सवालों के साथ आप गंभीर उत्तर दें।

- किसी भी प्रामिनिंग लीड का पालन करें। यह फालोअप फोन कॉल, या ईमेल बहुत अंतर कर सकता है जिससे आप एक्सपो में मिले थे, और तब ग्राहक या सप्लायर बनते हैं जो वर्षों तक आपके लिए महत्वपूर्ण होते हैं।

आई हेट नेटवर्किंग इवेंट्स के लेखक डेविड विल्सन का कहना है कि यह महत्वपूर्ण है : यदि आप फॉलोअप नहीं करते हैं तो, संभवतः आप किसी रिश्ते को आगे बढ़ाने, किसी और की मदद करने या पैसा कमाने का अवसर गँवा रहे हैं।