

Affärer i väst

28 september 2015 kl 09:17



Anneli Egestam. Bild: Martin Holmberg

Egestam höjer människans odds

AFFÄRSKONTAKTER. Klassiskt affärsmingel utmanas. Av snabbtickande klockor och nya digitala mötesrum. – Så är det. Men jag tror behovet av mänskliga möten ökar, säger Anneli Egestam, Göteborgs kanske mesta kända mingelfixare.

Turboskola för minglare

- * Stick ut! Bär ett plagg med mycket färg.
- * Ha en öppen attityd och våga ta kontakt.
- * Se den du möter – och lyssna. Skippa säljsnack!
- * Räds inte att stå ensam. Visar på styrka.
- * Mobilen skrämmer iväg. Ner i fickan och på ljudlöst.
- * Avrunda = lika viktigt som att ta kontakt. Tumregel: max sju minuter.
- * Följ upp nya kontakter senast efter tre dagar.

Klassiskt affärsmingel utmanas. Av snabbtickande klockor och nya digitala mötesrum. – Så är det. Men jag tror behovet av mänskliga möten ökar, säger Anneli Egestam, Göteborgs kanske mesta kända mingelfixare.

Vi har alla hört den gamla sanningen: *"Til syvende og sidst är det mellan människor det sker."* Den gäller fortfarande. Goda relationer har ett enormt värde.

Samtidigt förändras mönstren hur relationer föds och inte minst underhålls. Både privat och professionellt.

Se bara på explosionen av digitala mötesplatser. Men även det för många mer uppskruvade livstempot påverkar. Behovet av varsamhet med sin tid ökar.

Anneli Egestam är en nestor inom affärsmingel i Göteborg. 2008 började hon och ett gäng partners arrangera Göteborgsminglet. Idén var att bidra med en uppiggande injektion i den oro och försiktighet som då dämpade näringslivet. Den globala finanskrisen frös både kapital och mod att investera. Även i Göteborg och Västsverige.

Det är bara sju år sedan. Enligt almanackan.

I andra perspektiv är det däremot en evighet sedan och Anneli Egestam är bara en typ av företagare som jobbar i förändringen. Att i hennes fall kalla den dramatisk är kanske att ta i, men den är åtminstone tydlig.

Göteborgsminglet har halverats sedan starten.

– Allra första gångerna lockade vi 500. Då fanns både ett extra behov och nyhetens behag, men skillnaden är också att fler tänker en extra gång: *"What's in it for me"*. Men faktum är att de som lyckas bäst på minglet är de som resonerar precis tvärtom. Generositet är en viktig framgångsfaktor. Att vilja bidra med kompetens och kontakter kan vara guld värt för andra, säger hon.

"Mobilen skrämmer bort"

2008 var smartphonen en exklusivitet. Det var också då den första iphonen såldes i Sverige. Surfplattan fanns inte alls och de flesta fanns heller inte på sociala och jobbrelaterade nätverk som Facebook och LinkedIn.

I dag underhåller dessa digitala jättar relationer och kontakter dygnet runt. Lokalt och globalt. Ett inslag i förändringen är också att vi har våra mobiler med oss överallt. Mingel är inget undantag, både på gott och ont.

Å ena sidan är det en påtagligt växande utmaning: Närheten till mobilen riskerar oavbrutet att norpa av vår uppmärksamhet. En framgångsrik minglare är just närvarande och inte splittrad. Å andra sidan erbjuder mobilen verktyg som är lysande att kvickt ha till hands. Som kalendern.

– Mobilen skrämmer bort. Därför är det bannlyst att stå och surfa under mingel. Däremot är det okej att plocka fram den för att anteckna att ett möte ska bokas. Men sen ska den snabbt ner i fickan igen, säger Anneli Egestam.

En cliffhanger ...

För hennes soloföretag – Egestam Marketing – som arrangerar Göteborgsminglet betyder färre besökare minskade intäkter den vägen. Samtidigt tycks inte hon inte bekymrad.

– Det är tuffare att nå lika många som tidigare. Men för själva minglen kan det faktiskt vara en fördel. Affärsmingel handlar om kvalitet för dem som är där. Det är inte en tävling i vem som samlat flest visitkort. Utan vitsen är att nya kontakter ska skapa nytta och förhoppningsvis framtida affärer. Direkt efter vårt senaste mingel delade jag ut en enkät. Den visade att 90 procent av de som svarade, vilket var två tredjedelar, tyckte sig ha knutit mellan fyra och sju värdefulla kontakter den morgonen, säger Anneli Egestam.

Hur jobbar just du för att utveckla "What's in it for me-faktorn"?

– Det får bli en cliffhanger. Det finns spännande tankar och jag ska ha ett möte med medarrangörerna. En variant är att det blir ett mingel om året istället för två.

Har du justerat din helhetsaffär för att kompensera att minglen lockar färre?

– Jag föreläser mer om mänskliga möten kopplat till affärer. Relationer och förtroende mellan människor kommer som sagt att växa i betydelse när tjänster och produkter blir mer lika. Jag gör också fler uppdrag som moderator och är även sedan några år arbetande styrelseledamot i Småföretagarnas riksförbund.

Vill vara smarta

Att mingla ska vara kul. Men många upplever ett obehag. Att ledigt prata med främmande ansikten är en konst. Samtidigt en konst som går att träna. En påhängsaffär för Anneli Egestam är en mingelskola.

– Den klassiska rädslan är att inte våga gå fram och inleda ett samtal. Vi vill alla framstå som intelligenta och i varierande grad oroar vi oss för att inte vara intressanta, säger hon.

Avgörande för att få till de korta samtalen är en öppen attityd och att vinnlägga sig just om att vara närvarande. Lyssna är mycket viktigare än att prata även om ett samtal först blir ett samtal om en eller flera deltar.

Att förstå en sak är viktigare än allt annat, enligt Anneli Egestam.

– När man minglar är man ingen säljare!

Ess är experter på att avrunda

Om rädsla att ta kontakt är vanligaste mingelbromsen är raka motsatsen en annan fälla; att inte ha mod att runda av.

– Skickliga minglare är duktiga på att mingla vidare utan dramatik. Man behöver egentligen bara tacka för samtalet och säga som det är; att man vill passa på att prata med fler. Om alla förstår den kulturen ökar allas chanser till fler kontaktytor, säger Anneli Egestam.

Tumregeln är max sex till sju minuter för varje samtal.

– Om man under den tiden känner: ”*vi borde träffas mer*”. Bestäm att ni ska boka ett möte. Det finns alltid en risk att vi entusiastiskt pratar vidare om det som nästa möte istället bör handla om, säger Anneli Egestam.

Hennes regel är att alltid återkomma inom tre dagar. Då har givande möten fortfarande kvar sin aktualitet och aura.

Minglar alltid med fickor

Om formerna för mingel utvecklas är visitkort fortfarande standard. Dock bör man inte reflexmässigt räkka fram kortet med en gång. Bättre att spara den gesten om mötet känns givande.

Anneli Egestam har ett knep även för visitkort. Hon minglar alltid i kläder med fickor. I en högerficka har hon alltid sina egna. Till vänster lägger hon de hon får.

Det är definitivt ett misstag att blanda kategorierna. Då är det lätt att du råkar ge bort ett du just fått.

– Det händer att folk ringer och frågar om jag möjligen fått ett med det och det namnet och den och den anteckningen på visitkortets baksida, säger hon.

Kan du se att affärsfolk träffas fysiskt mer på andra sätt i dag än tidigare?

– Möjligheterna är definitivt fler, men tiden mer knapp. Det jag ser är att vi umgås på ett annat sätt. Mer blandat och där gränsen mellan arbete och fritid är mindre skarp.

Hur ser din framtidsspaning ut? Just kring event, mingel after works ...

– Jag tror vi kommer se mer av det. Just av skälet att jag bedömer att relationer blir viktigare. Produkter och tjänster blir inte bara mer lika. I förändring är många också väldigt nya för oss. Hur ska jag veta vilka som är bra på att ta fram appar och vad jobbet borde kosta? Då gör jag affärer med dem jag litar på.