



COMO FAZER NETWORKING NA FINIT

A FEIRA MAIS INOVADORA DA AMÉRICA LATINA



A Finit é o melhor lugar para se fazer networking que conheço. No mesmo espaço estão empresários, estudantes, investidores e fornecedores vivendo experiências e trocando muitos cartões. No ano passado, havia até um mural para afixar cartões de visita no **100 Open Startups**. O espaço é muito propício para conhecer pessoas. Grandes eventos como a Finit e mesmo os eventos menores funcionam muito bem como um espaço de trocas. Hoje não podemos fazer nada sozinhos. Precisamos contar as nossas ideias e encontrar gente disposta a somar.

Leonardo Dias

Subsecretário de Ciência, Tecnologia e Inovação da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior de Minas Gerais (Sedectes)

ÍNDICE

Como fazer networking na FINIT	4
Antes do evento, foque em seus objetivos	7
Planeje o que falar sobre si mesmo	7
Interaja com os participantes do evento	8
Tenha bom senso durante a conversa	8
Mantenha contato com os novos relacionamentos	9
Avalie os resultados	9
Você sabia que... ..	11
Dados sobre a FINIT	12
Referências Bibliográficas	16

FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES



Muitos empresários e empreendedores ficam um pouco desconfortáveis quando se trata de caminhar até alguém e começar uma conversa. O processo não precisa ser traumático, assustador ou uma perda de tempo. Quando feito corretamente, pode realmente fazer a diferença na quantidade de negócios que sua empresa gera. Com a abordagem, você pode usar o networking para gerar uma riqueza de recursos e contatos que ajudarão a tornar seus negócios muito bem-sucedidos.



FOTQ: Arquivo pessoal

Ivan Misner

Presidente da BNI (Business Networking International), é considerado o guru do networking e um dos maiores especialistas em marketing boca a boca do mundo.

COMO FAZER NETWORKING EM GRANDES EVENTOS, COMO A FINIT

Se **network** significa “rede”, você sabe o que quer dizer **networking**? Talvez o ato de fazer redes? A grosso modo, sim. Recorrendo ao significado da palavra, networking é um termo ligado ao meio empresarial, mais especificamente ao empreendedor que tem a habilidade de construir e manter redes de contato.

Para **Gutenberg Almeida**, professor de Inteligência de Mercado nos cursos de Marketing Digital e Gestão Comercial da Unatec, o networking é um conjunto de ações intencionais, com o propósito de ampliar a rede de relacionamentos, “de forma que possamos usar o poder das conexões para potencializar nossas jornadas profissionais”.

O objetivo de quem faz networking é possibilitar que as pessoas conheçam o negócio ou serviço. A intenção do empreendedor é vender seu produto e atingir sucesso em seu empreendimento.



É muito bom ir em eventos e reencontrar os amigos (pessoas que estão em nossa rede com laços fortes). Os eventos presenciais são uma excelente oportunidade de dar atenção aos conhecidos (pessoas que estão em nossa rede com laços fracos) e especialmente de nos conectarmos com outras pessoas. Penso que em todo evento devemos ir com uma meta de novas conexões, ou seja, nos esforçarmos para conhecer novas pessoas.

Gutenberg Almeida

Professor de Inteligência de Mercado e Marketing Digital da Unatec

Mas como fazer networking? Em que fase do negócio ele é importante? São muitas as dúvidas, mas o objetivo deste e-book é mostrar como é possível fazer uma rede de contatos em grandes eventos de tecnologia, a exemplo da **Finít 2017 – Feira Internacional de Negócios, Inovação e Tecnologia** – que será realizada de 31 de outubro a 5 de novembro, no Expominas, em BH.



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES

A **Finít** é considerada a feira **mais inovadora** da América Latina e vai reunir, em um só local, vários eventos com foco no que há de mais avançado em tecnologia, inovação e empreendedorismo. **Se você quer ampliar suas conexões, vamos às dicas:**



ANTES DO EVENTO, FOCHE EM SEUS OBJETIVOS

- Você já sabe que, na maioria das vezes, eventos específicos recebem públicos mais direcionados. Este é o seu maior foco para fazer novas conexões. Portanto, invista, inicialmente, em quem tem afinidades com seu negócio, visando a troca de ideias e possíveis parcerias.

Posteriormente, trace uma segunda estratégia para pessoas de outras áreas, afinal de contas é importante ter uma rede de contatos ampliada. Tente pesquisar, por meio das confirmações de presença nas redes sociais (como o Facebook) ou participe de algum grupo criado para o evento.



PLANEJE O QUE FALAR SOBRE SI MESMO

- Você já pensou o que vai falar quando for perguntado sobre quem é e o que faz? Ensaie um pequeno discurso em casa, mais objetivo e sucinto. Lembre-se que no meio da feira, as pessoas geralmente estão correndo para se deslocar entre os estandes e não têm muito tempo a perder.

É importante também que você tenha em mãos um cartão de visita atualizado e/ou cartão eletrônico. Mas uma dica é imprescindível: não saia distribuindo cartões a esmo. Eles não são panfletos. E leve uma quantidade boa para que não falte. Como o ambiente é bastante tumultuado deixar alguma coisa por escrito com seu interlocutor é importante.



INTERAJA COM OS PARTICIPANTES DO EVENTO

- Leve seu smartphone e, durante o evento, adicione as pessoas que te chamaram atenção nas redes sociais focadas para negócios como LinkedIn, que deve estar atualizado. Mas aproveite os intervalos para circular pelas áreas livres e conversar um pouco com as pessoas. Deixe a timidez de lado e aborde alguma pessoa que chame sua atenção. Tenha bom senso para não interromper alguém que estiver no meio de uma conversa.



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES



TENHA BOM SENSO DURANTE A CONVERSA

- O bom senso para não interromper deve ser o mesmo para não falar demais de si mesmo ou transformar a conversa em um interrogatório. É preciso equilíbrio para que você não perca um potencial cliente. Uma boa dica é fazer uma lista antecipada de pessoas que quer encontrar e levar as perguntas que gostaria de fazer. Esta pode ser uma forma de iniciar uma conversa e estreitar laços com quem você sempre teve vontade de interagir.



MANTENHA CONTATO COM OS NOVOS RELACIONAMENTOS

- Passado o furacão do evento e alguns dias ou semanas, o melhor é dar uma olhada em seus novos 'amigos' anotados na agenda. Aproveite as próximas semanas para mandar e-mails de agradecimento pela oportunidade de ter conhecido as pessoas e os convites para se conectar nas redes sociais, e, quem sabe convide um ou outro para conhecer seu negócio. Inclua também essas pessoas em seus contatos das redes sociais.




AVALIE OS RESULTADOS

- Você foi bem durante o evento? O que você achou da própria performance? Avalie prós e contras, no que você pode melhorar e o que pode manter por ter dado certo. No próximo grande evento, com certeza esses equívocos não mais existirão e seu networking trará ótimos resultados.



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES



Fazer networking trata-se de se colocar à disposição do outro para entender como você pode servi-lo para, a partir disso, estabelecer uma conexão de impacto. Antes de falar de você, busque conhecer o outro, só assim se estabelece uma conexão. Networking é a arte de saber se colocar na posição do outro e entender seus interesses para se conectar

Rodolfo Zhouri

Coordenador do Hub Minas Digital



VOCÊ SABIA QUE...

FOTO: Reprodução/pvmarques.wordpress.com

Antes mesmo do nascimento de Jesus Cristo (século 4 a.c) e posteriormente na Idade Média (séculos V a XV), as pessoas já se encontravam em feiras, em mercados e festas, se conheciam e se relacionavam? É difícil precisar o período, mas na era industrial, especialmente na Primeira Revolução Industrial (séculos 15 a 18), o marketing boca a boca ganhou força até chegarmos aos dias de hoje, com eventos on-line e toda a parafernália tecnológica que possibilita os mais diversos tipos de encontros.



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES

FINIT 2017



31 de Outubro a
5 de Novembro



Expominas
Belo Horizonte

Mais de
300 horas
de conteúdo

10 MIL
pessoas por dia

200 maiores empresas do país

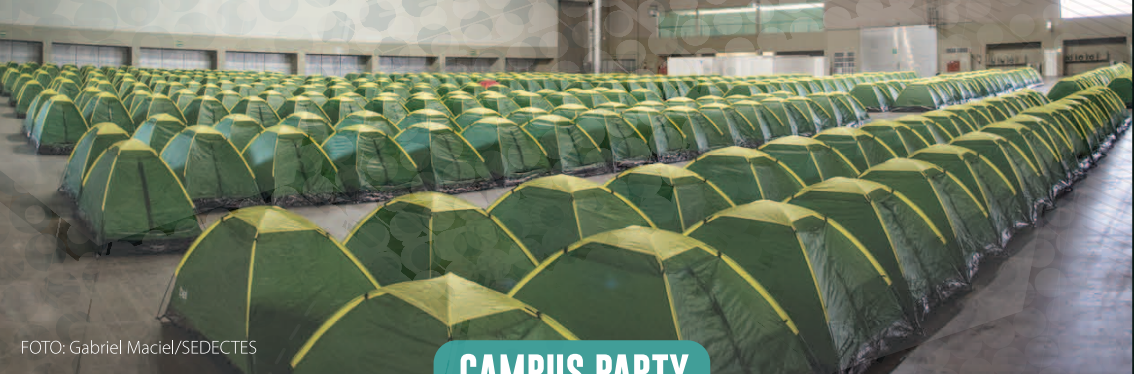


FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES

CAMPUS PARTY

A CPMG é um evento de cultura geek que percorre o mundo levando palestras, workshops e gamers, apresentando as maiores novidades do mercado da tecnologia. Pela segunda vez, a Campus Party vai desembarcar em Belo Horizonte.



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES

ARENA DE NEGÓCIOS



FOTO: Gabriel Maciel/SEDECTES

100 OPEN STARTUPS

Evento que conecta pessoas e instituições em torno de atividades ligadas à disseminação e prática da inovação aberta no Brasil. Elas se conectam por meio da plataforma on-line, onde contatos são iniciados, resultando nos encontros presenciais na Finit.

16ª CONFERÊNCIA ANPEI

Fórum que reúne representantes de empresas, agências do governo e instituições de C,T&I para discussão e encaminhamentos de políticas e práticas voltadas à inovação nas empresas e no país. O evento traz palestras com especialistas nacionais e internacionais, painéis simultâneos, experimentações, networking e apresentações de cases de inovação.



SEMANA NACIONAL DE C&T

A SNCT acontece no Brasil desde 2004 e tornou-se o maior evento de popularização da ciência do país e um dos maiores do mundo. O evento mostra, de forma simples, divertida e didática, os avanços da ciência e os resultados do desenvolvimento tecnológico no Brasil e no mundo, valorizando a criatividade, a atitude científica e a inovação. Em sua 14ª edição, o tema escolhido para norteá-lo é “Matemática Está em Tudo”.

ARENA CRIATIVA

O P7 Criativo, em parceria com a Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), realizará a Arena Criativa um evento para cidadãos de todas as idades que, por meio da economia criativa, propicia o ambiente ideal para a geração de negócios, troca de conhecimentos, compartilhamento de experiências, a formação de parcerias e de uma rede local de pessoas com interesses em comum.




TECNOFEIRA COTEMIG

A Tecnofeira, há 23 anos, é responsável por revelar talentos da ciência e da tecnologia, promovendo interação entre os profissionais da área, empresários, estudantes, professores e interessados na temática. A iniciativa do Cotemig visa fortalecer o mercado de tecnologia e inovação na capital mineira.

Mini Maker Faire Belo Horizonte

Pela primeira vez em Minas Gerais, a Belo Horizonte Mini Maker Faire terá exibição de invenções de todo o tipo e atividades da economia criativa nas mais diversas áreas, como tecnologia, impressão 3D, ciências, artesanato, engenharia, design, música, robótica, artes e cultura. O evento é destinado para o público de todas as idades.



“A Finit é uma vitrine sem comparações, e nesse momento, tudo que conseguimos fazer é nos esforçar para termos bons resultados. É difícil se imaginar na mesma posição de pessoas já experientes na área, todos em busca de um mesmo propósito: alavancar suas ideias. A ansiedade para a feira, por outro lado, é boa. Se resume a algo que trabalhamos muito para alcançar, e com a motivação e a automotivação em alta, não há espaço para falhas. Por fim, acredito que nós, alunos do Cotemig, somos muito gratos à escola por nos oferecer a chance de estar sempre um passo a frente quando se trata de tecnologia e informação.

Anna Vitória Motta Gonçalves

Estudante do ensino médio do colégio Cotemig, vai participar da Finit, ao lado da equipe Wind (Work is Next Door)

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **Ivan Misner**
<http://ivanmisner.com>
- **Finit**
www.finit.mg.gov.br
- **Saúde Business**
<http://saudebusiness.com/noticias/networking-para-iniciantes/>

PRODUÇÃO

- **Coordenação:** Fernando De Lucena
- **Produção editorial:** Caroline Marques
- **Autor(a):** Ellen Cristie Mendes
- **Revisão:** Equipe SIMI
- **Projeto gráfico:** Fábio Veloso T. Alvim
- **Divulgação:** www.simi.org.br

Que tal fazer **NETWORKING** durante a FINIT?

Para mais informações acesse:

finit.mg.gov.br