

## *Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

Witaj w podcaście „Po nitce Ariadny”, który pomaga kobietom takim jak Ty przejść przez labirynt zawichości biznesu online.

Tu Ariadna Wiczling i dzisiaj w podcaście będę mówiła o tym, jak nawiązywać kontakty z influencerami. Powiem Ci, jak zwrócić na siebie ich uwagę i co musisz wiedzieć, jeżeli chcesz podtrzymać taką cenną znajomość. Podam Ci kilka pomysłów na budowanie obustronnie korzystnej relacji, która może Ci bardzo pomóc. Ale tak jak zaznaczyłam, ona ma być obustronna i na tym też będę się bardzo skupiała. Powiem Ci, gdzie najlepiej poznać influencera i jak z nim rozmawiać.

Linki do wszystkich ciekawostek jak zawsze będą w notatkach na stronie do tego odcinka podcastu [ponitceariadny.pl/27](https://ponitceariadny.pl/27). Jeżeli jesteś gdzieś w biegu, w ruchu, to nie martw się, bo będą notatki. A konkretnie możesz na stronie ściągnąć PDF z podsumowaniem i miejscem na notatki dla Twojej strategii nawiązywania kontaktów z influencerami – to jest coś, co ułatwi Ci przemyślenie tego. Bezpośredni link, pod którym możesz ściągnąć ten PDF, to [ponitceariadny.pl/27prezent](https://ponitceariadny.pl/27prezent).

Na początku powiem Ci, jakie korzyści mogą wynikać ze znajomości z wpływowymi osobami. Przede wszystkim to jest dla Ciebie i Twojej marki zwiększenie nagłośnienia, zasięgu i widoczności. Jeżeli ktoś, kto ma swoją dużą publiczność, podzieli się np. linkiem do Twojego produktu czy artykułu, to momentalnie Twoja widoczność zostanie zwiększona. Tak samo również Twoja wiarygodność, bo jeśli ktoś, kto sam dba o odpowiedni wizerunek, ryzykuje swoją twarzą, żeby pokazać Ciebie, to momentalnie większe jest zaufanie do Ciebie. Dzięki znajomościom z takimi osobami będziesz też mieć więcej kontaktów z innymi, nowymi i ciekawymi ludźmi, bardziej lub mniej wpływowymi, ale to wszystko jak najbardziej zadziała na korzyść Ciebie i Twojego biznesu czy dla Twojej marki.

Pamiętaj, że ta strategia jest długoterminowa. Jeżeli myślisz o tym, że za tydzień jakiś influencer napisze o Tobie artykuł dzięki temu, o czym tutaj mówię – to nie jest odcinek dla Ciebie. Będę mówiła o tym, co zrobić, żeby nawiązać szczerą, dobrą znajomość z osobą, która jest wpływowa.

Na początku, kiedy będziesz planować swoją strategię i pomyślisz o tym, chciałabym, żebyś cały czas miała w głowie odpowiednie nastawienie: wszyscy jesteśmy równi.

Mówię o tym, że to, że ktoś jest bardziej wpływowy, ma większy zasięg, zarabia więcej pieniędzy w tej chwili, wcale nie znaczy, że my jesteśmy w jakiś sposób gorsi, a oni są lepsi. Tak naprawdę wszyscy jesteśmy takimi samymi ludźmi. Osoby, które mają rozwinięty biznes, są bardziej wpływowe, zrobiły coś, aby to osiągnąć, ciężko pracowały, pokazywały swoje talenty, narażały się na krytykę – to jest coś, czego Ty być może jeszcze nie robisz. Natomiast to, że one już coś osiągnęły, nie oznacza, że są lepszymi ludźmi czy są w jakiś sposób wywyższeni.

Będąc więc na równym poziomie od początku, dajesz szansę tym osobom czerpać przyjemność z naszego towarzystwa, a nam – z ich. Jeżeli taka osoba podchodzi do influencera, piszczy i się trzęsie, to nie nawiąże serdecznej znajomości. Ten influencer na pewno będzie mile połączony, bo to zawsze jest miło, jeżeli jakiś fan podejdzie, powie coś miłego, natomiast to zawsze będzie relacja fan–idol. To jest coś, czego nie chcemy. Pragniemy nawiązać znajomość bardziej przyjacielską. Jak będziesz próbować taką nawiązać, to po pierwsze postaw się w sytuacji tej drugiej osoby. Pamiętaj, że fani cały czas czegoś chcą od niej, a ona jest bardzo zajęta, ma mało czasu i jest zavalona e-mailami od osób, które ciągle czegoś od niej chcą. Jeżeli pragniesz wyróżnić się w tłumie, to tego nie rób.

Influencerzy cały czas też myślą o tym, jak rozwijać swój biznes. Bo wiadomo, że jeżeli go nie rozwijasz, to się cofasz, więc cały czas muszą pracować na popularność, żeby cały czas zarabiać, aby biznes się rozwijał, więc myślą o promocji swoich produktów, swojej osoby – dobrze jest mieć to na uwadze, bo w ten sposób będziemy mogli im pomóc. I te osoby bardzo są ciekawe, jak Ty używasz ich produktów i jakie masz rezultaty. Czy to jest książka, kurs, blog czy podcast, to te osoby zawsze bardzo chcą wiedzieć, co Ty robisz jako słuchacz, potencjalny klient i jakie masz z tego rezultaty – ponieważ każdy wypuszcza produkty po to, żeby życie innych było łatwiejsze.

Taką zasadą nr 1, którą chcę, żebyś cały czas się kierowała, jest bycie szczerą. Po prostu nawiązuj znajomość z osobą, którą normalnie byś polubiła, gdyby nie była sławna, jakby to była Twoja sąsiadka, mama jakiejś koleżanki Twojej córki. Chodzi o taki szczerzy podziw i szczerze dzielenie jakichś zainteresowań, celów wartości. Dowiedz się jak najwięcej o tej osobie, co lubi, jakie ma cele, w co wierzy, jakie ma plany, śledź w mediach społecznościowych. Możesz sobie ustawić Google Alert z jej nazwiskiem – będziesz

## *Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

wiedzieć mniej więcej, co się dzieje w jej życiu, szczególnie jakie ma zainteresowania, może jakieś są wspólne z Twoimi, i na tym tle zbudować znajomość, więc czy też móc w jakiś sposób rozmawiać. Kup jakiś z jej produktów, może być to kurs, książka, i wdrażaj w życie to, czego ta osoba Ciebie nauczy, do czego Cię zainspiruje. Dobrym pomysłem jest też to, żeby dać jej o tym znać.

Gdzie najlepiej spotkać influencera? Najłatwiej to zrobić w mediach społecznościowych, typu Facebook, Twitter. Bądź osobą aktywną, zostawiaj komentarze – miłe, ale i szczere. Będę powtarzała cały czas: jeżeli coś jest nieszczerze, chcemy się podlizać, to od razu to będzie wiadome. Czyli jeżeli będziesz pisać jakieś komentarze czy twitty i inne rzeczy, to nie bądź taka ogólnikowa w stylu: „Uwielbiam panią”, tylko napisz konkretny i przemyślany komentarz, który jest na temat i uwidacznia, że o tym myślisz. Staraj się pokazać łączące Was tematy czy dziedziny.

Świetnym miejscem, żeby spotkać jakąś wpływową osobę, są konferencje, wykłady, szkolenia – generalnie imprezy na żywo. Bo nie ma to jak spotkać kogoś twarzą w twarz, porozmawiać, nawet wypić drinka na imprezie integracyjnej i w ten sposób zapaść komuś w pamięć. Zwłaszcza jeżeli mamy dobrze zrobiony research, to możemy stworzyć naprawdę miłą rozmowę i ta osoba może nas fajnie zapamiętać.

Mamy możliwość nawiązać też taką znajomość przez e-mail. Nie jest to proste, dlatego że im bardziej wpływową osobą, tym więcej dostaje e-maili lub być może wcale ich nie ogląda, bo ma kogoś, kto zarządza jej skrzynką, więc nie jest łatwo się przedostać. Trzeba wtedy napisać dobry temat, który ją zainteresuje, i dobrą treść maila, najlepiej niezbyt długą. Dobrym sposobem, jak już mówiłam, jest używanie jakichś produktów lub korzystanie z porad danej osoby i opowiedzenie, jak to miało wpływ na nasze życie.

Kolejnym dobrym sposobem są znajomi – zarówno nasi, jak i tej osoby. Łatwiej będzie nam się poznać z daną osobą, jeżeli mamy jakiegoś wspólnego znajomego. Można do tego podejść naprawdę strategicznie i zaznajomić się z kimś, kto zna kogoś, kogo chcemy poznać, natomiast pamiętajmy o tym, żeby to zawsze było szczerze i żeby nikogo nie wykorzystywać w takim dążeniu do osiągnięcia własnego celu.

Często taką blokadą – sama nieraz też ją mam – jest to, jak zagadać. Powiem Wam, że najprostszym sposobem, żeby zagadać nawet influencera, to jest podejść do niego

## *Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

zupełnie normalnie i powiedzieć: „Cześć, mam na imię Ariadna, chyba jeszcze się nie poznaliśmy”. Oczywiście nie udawać, że się kogoś nie zna itd., ale po prostu zwyczajnie, normalnie pogadać. Jeżeli odrobiliśmy zadanie domowe ze wspólnych tematów, to na pewno otworzy się pole do rozmowy. Więc przede wszystkim – nie bać się. I pamiętać, że to są normalni ludzie, że czasami nikt do nich nie podchodzi, bo wszyscy się boją, naprawdę tak czasami jest. Więc przemóc się i zagadać. Można poćwiczyć wcześniej przed lustrem, jeżeli to nam w jakiś sposób ułatwi przełamanie.

Kolejną ważną zasadą w utrzymywaniu znajomości jest to, żeby dawać i nie oczekiwać niczego w zamian. Co to znaczy? Mówiłam, że e-maile od fanów są przeważnie wypełnione prośbami, czyli ktoś pisze do nich: „Super, śledzę Cię, a czy możesz zajrzeć na moją stronę?”, „A czy możesz mi powiedzieć jedną taką rzecz?” itd. Ty bądź inna. Nie pisz, żeby coś od nich dostać, nawet jeżelibyś chciała. Natomiast najpierw daj i niczego nie oczekuj w zamian, bo możesz zupełnie nic nie otrzymać i to przez długi czas. Zastanów się, czy w takim razie chcesz taką znajomość kontynuować. Bo tak jak w życiu bywa: ktoś jest bardziej potrzebujący, ktoś bardziej daje, a później role się odwracają. Więc na początku traktuj to jako inwestycję.

Co możesz robić dla takich osób? Po prostu w jakiś sposób ułatwiać im życie. Jeżeli odrobisz swoje zadanie domowe, zrobisz research, to będziesz wiedzieć, z czym dane osoby mają kłopoty, jakąś zagwozdkę lub jaki problem im dokucza. Spróbuj ułatwić im jakoś życie. Inwestuj w ich produkty, wdrażaj zmiany, słuchaj rad, które dostajesz lub przeczytasz w artykule czy w książce. Na tej podstawie napisz do nich i powiedz im, jak Ci pomogły. Dawaj komplementy. Każdy je lubi, ale te muszą być szczere i dobrze przemyślane, najlepiej z konkretnymi przykładami: co Ci pomogło, co sprawiło, że coś zmieniłaś – żeby było widać, że nie jesteś osobą, która każdemu influencerowi mówi wspaniałe słowa, a tak naprawdę nic z tego nie wynika, więc z nikim nie nawiąże żadnej relacji.

Bądź zawsze w pobliżu, tzn. nie narzucaj się, nie wysyłaj często e-maili, ale co jakiś czas się przypominaj, pytaj, co możesz zrobić, np.: „Pamiętaj, że możesz na mnie liczyć” itd. Po prostu bądź na stałe, w pobliżu, ale nie napraszaj się i nie zabieraj ich cennego czasu. Traktuj ich jak równych sobie, to są normalni ludzie, którzy też czasami mają problemy i wątpliwości. Nawet te osoby, które uważasz, że są totalnie na szczycie, też wątpią

## *Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

w siebie, też tracą czasami wiarę i upadają. To jest zupełnie normalne. Zachowuj się wobec nich tak, jak zachowujesz się wobec swoich przyjaciół i wśród nich. Bądź sobą, bądź naturalna.

Czego absolutnie nie robić? Jeżeli napiszesz do jakiejś osoby maila i chcesz nawiązać z nią znajomość i okaże się, że ta osoba Ci nie odpowie, nie wkurzaj się na to. Przecież ludzie mają swoje życie. Dla Ciebie napisanie tego maila, który planowałaś przez trzy tygodnie, to jest coś wielkiego. Dla tej osoby to jest jeden z 200, który dostaje w ciągu dnia. I może się zdarzyć, że jest akurat tak zajęta, że po prostu Ci nie odpowie. Być może treść nie jest interesująca dla niej albo akurat nie miała czasu, więc za jakiś czas napisz jeszcze raz. Może spróbuj nawiązać tę znajomość w jakiś inny sposób, np. przez media społecznościowe. Nienachalnie, delikatnie, nie poddawaj się. To jest strategia długoterminowa i dzięki temu, że będziesz zawsze w pobliżu, nawiądziesz w końcu tę znajomość. Jeżeli już Ci się uda, to nie mów ciągle o sobie, o swoich problemach, raczej staraj się nakierować na tę osobę, żeby jej słuchać, niż żeby mówić samemu. Nie naciskaj też na spotkanie, np. poprzez e-maile czy poprzez media społecznościowe.

Spotkanie może nastąpić przy okazji jakiejś konferencji itp. Tacy ludzie są bardzo zajęci i zwykle nie mają na to czasu. Natomiast konferencja jest o tyle fajna, że jeżeli ktoś się na nią decyduje, to generalnie nastawia się na to, że będzie zaznajamiać się z innymi ludźmi, więc jeżeli Ty przychodzisz do tej osoby, rozmawiasz i pijesz z nią kawę, to ona ma to jak w planie. Natomiast zupełnie inaczej to wygląda, jeżeli jest normalny dzień pracy, ktoś ma coś do zrobienia, a Ty piszesz, że chcesz się spotkać na kawę. To jest już inna bajka. Jeżeli będziesz korespondować lub zostawiać komentarze, to nie zadawaj tej osobie pytań, na które odpowiedzi możesz łatwo znaleźć w Google, bo to świadczy o braku szacunku i nieposzanowaniu czasu danej osoby. Być może odpowiedź znajduje się w jakimś artykule czy w treściach wypuszczonych przez nią do internetu. Miej to na uwadze i zastanów się, zanim będziesz o coś pytać. Nie bądź nachalna, nie wysyłaj długich maili, chyba że wiesz, że naprawdę ta osoba będzie chciała je przeczytać, np. o tym, jak Ci pomogła – to prawdopodobnie każdy będzie chciał przeczytać. Natomiast miej na uwadze, że ta osoba ma mało czasu.

Z takich pomysłów, które mogę Ci dać, na podtrzymywanie, nawiązywanie znajomości to np. dawanie rad ze swojej dziedziny, na której się dobrze znasz, a wiesz, że ta osoba

potrzebuje porady w tym zakresie, np. ma może jakieś pytania w mediach społecznościowych i Ty możesz pomóc – wtedy udzielaj się bardzo żywo. Możesz też zaoferować swoją pracę za darmo jako próbkę, np. po to, żeby ta osoba za jakiś czas Ciebie zatrudniła. To jest bardzo dobra strategia, jeżeli chce się rozwinąć swój biznes dosyć szybko. Możesz wykonać jakiś mały miły gest. Jeżeli np. wiesz, że ta osoba przyjeżdża do Twojego miasta na konferencję, możesz wysłać jej listę restauracji, które wiesz, że jej przypadłyby do gustu, może jakiś specjalny rodzaj kuchni, którą lubi, a który Ty znasz z researchu. Jestem pewna, że takie coś spotka się przynajmniej z podziękowaniem, jeżeli nie bardziej. Wyślij jej twitta czy maila z linkiem do ciekawego artykułu, do jakiegoś TED Talku, coś, co może wpłynąć pozytywnie na jej życie, ale też coś, czym mogłaby podzielić się ze swoją publicznością, coś ciekawego, coś co postawi tę osobę w dobrym świetle – na pewno wtedy będzie o Tobie pamiętać i miło Cię wspominać.

Jeżeli podzielacie wspólne zainteresowania lub wiesz, że ta osoba czymś się interesuje, to możecie wysłać jej książkę w prezencie, może to być jakaś kartka napisana ręcznie lub coś podobnego. Miłe komentarze publicznie na blogu czy w mediach społecznościowych, zwłaszcza takie o charakterze rekomendacji, czyli np.: „Tak, mam tę książkę, dzięki niej zrobiłem to i to”. Odzywaj się do tej osoby, jeśli wiesz, że będzie potrzebować pomocy, np. przygotowuje się do wypuszczenia jakiegoś produktu czy do jakiejś akcji sprzedażowej, czy wypuszcza jakąś książkę i wiesz, że będzie potrzebna pomoc przy promocji – napisz, zaoferuj swoją pomoc. Nawet jeżeli pomoc jest nieduża, to takie cegiełki zawsze się składają w zwiększenie zasięgu, więc z całą pewnością będzie to mile widziane. Pamiętaj, że jeżeli osoby wpływowe kogoś polecają, to nadstawiają za tego kogoś głowę. Czyli jeżeli ktoś Ciebie poleci, to jednocześnie reputacja tej osoby jest jakby w Twoich rękach. Nie traktuj tego lekko – jeżeli ktoś powie o Tobie coś, to naprawdę jest to dla Ciebie duża przysługa i należą się za to co najmniej podziękowania.

Podsumowując, pamiętaj o tym, żeby inwestować w produkty. Jeżeli osoba, z którą chcesz nawiązać znajomość, ma jakieś produkty i jeśli Ty w nie zainwestujesz, to od razu jesteś na innym poziomie znajomości. Każdy lubi rozmawiać ze swoimi klientami. Bierz sobie więc do serca wszystkie te rady, których oni udzielają, i wdrażaj zmiany – zarówno

## *Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

w przypadku produktów płatnych, jak i bezpłatnych, artykułów itp.

Pamiętaj, żeby ta relacja była tworzona na mocnej podstawie, czyli na szczerości. Jeżeli jest to osoba, której tak naprawdę nie polubiłabyś, to nawet nie zaczynaj znajomości, bo to będzie strata czasu. Nie oczekuj niczego w zamian. Jeżeli będziesz nawiązywać znajomość, pamiętaj, że może się okazać, że nic nigdy z tego nie dostaniesz. Pamiętaj, że jesteś równą osobą jako człowiek, więc nie stawiaj siebie w momencie zawierania znajomości w pozycji fana, a tej drugiej – w pozycji idola, bo idol nie robi nic dla fana, żadnej przysługi, natomiast przyjaciel dla przyjaciela – tak. To jest ta różnica i chcę, abyś zapamiętała to z tego odcinka. Więc dawaj, nie oczekując nic w zamian. Jeżeli ta osoba uzyska od Ciebie dużo wartości, to z całą pewnością będzie chciała Ci się odwdziżyć. Po prostu nie martw się o to i bądź dobrej myśli.

Teraz zastanów się, z kim chciałabyś nawiązać kontakt. Możesz ułożyć sobie swoją strategię, korzystając z PDF-u, który będzie do ściągnięcia w notatkach do tego odcinka podcastu na stronie [ponitceariadny.pl/27](http://ponitceariadny.pl/27). Bezpośredni link do tego PDF-u to: [ponitceariadny.pl/27prezent](http://ponitceariadny.pl/27prezent).

Na zakończenie chciałabym Cię poprosić, abyś podzieliła się linkiem do tego odcinka podcastu z jedną osobą, co do której wiesz, że chciałaby z niego skorzystać i dowiedzieć się, jak lepiej nawiązywać kontakty z influencerami. Ja sama chciałabym, żeby ktoś mnie tego nauczył kilka lat temu. Na szczęście nieźle mi poszło i znam różne osoby z naszego kraju i z zagranicy, które są osobami wpływowymi, natomiast o wielu z nich nawet nie wiecie, bo nie wykorzystuję tych znajomości, tylko utrzymuję je w naturalny sposób, tak jak ze znajomymi.

Choć ten podcast jest dostępny bezpłatnie, to nie jest zupełnie darmowy, więc chciałabym właśnie, żebyś odebrała to jako darmową treść w zamian za obietnicę podzielenia się tym z kimś, komu jeszcze może to pomóc w zwiększeniu swojego zasięgu. Dziękuję bardzo i do usłyszenia w kolejnym odcinku!

Dziękuję Ci za spędzenie ze mną czasu i wysłuchanie tego odcinka podcastu. Aby przeczytać notatki i posłuchać innych odcinków, wejdź na moją stronę: [ponitceariadny.pl](http://ponitceariadny.pl). Jeśli chcesz, aby również inne kobiety chcące rozwinąć swój biznes online odkryły ten podcast, zostaw mi recenzję w iTunes. I pamiętaj, jak mówił Henry Ford: „Jeśli sądzisz, że

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 27: Jak nawiązywać kontakty z influencerami*

potrafisz – to masz rację. Jeśli sądzisz, że nie potrafisz – również masz rację”.