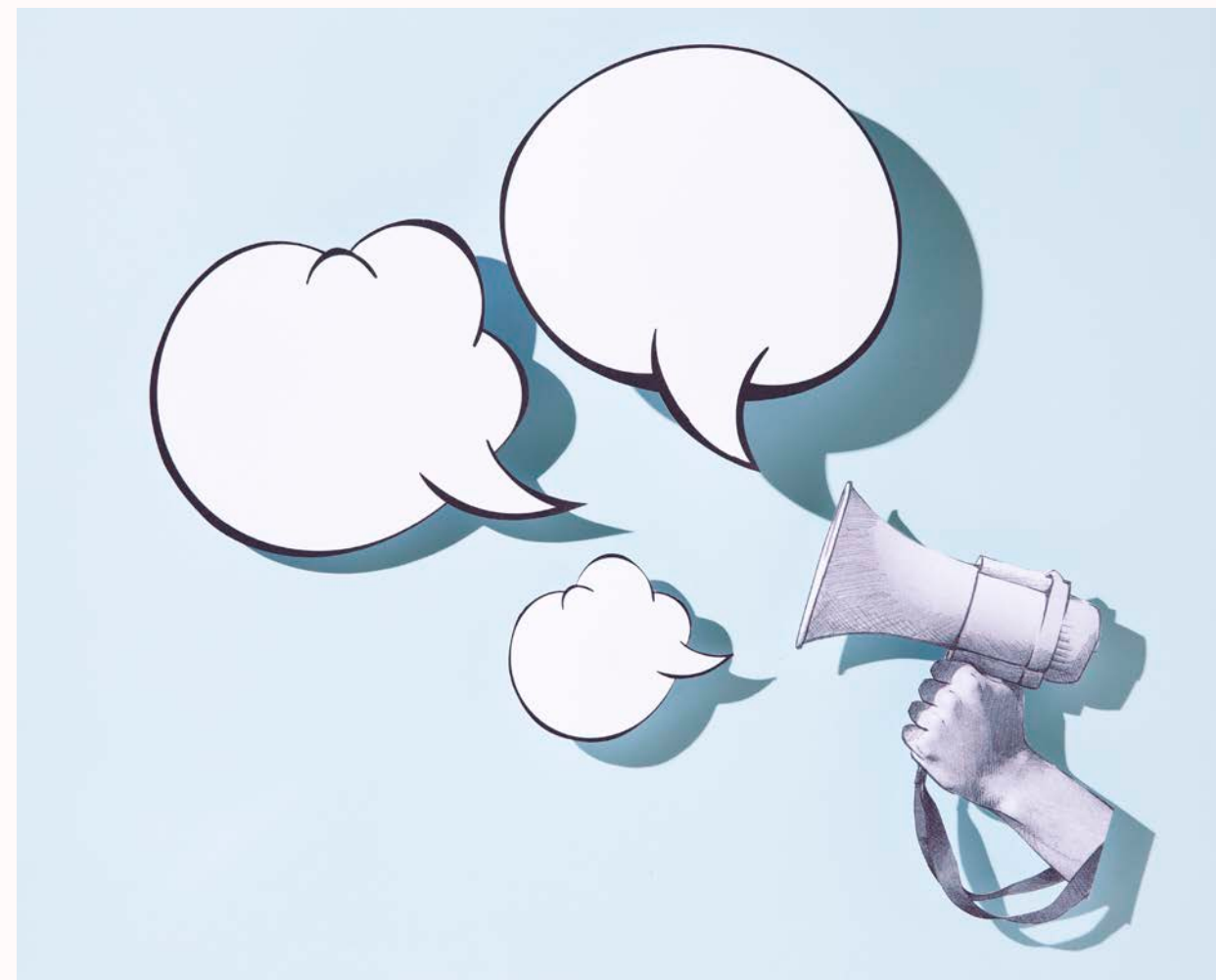


Как создавать профессиональные связи и возможности через нестандартные площадки и экспертные диалоги

Сегодня мы не будем говорить о том, как раскрутиться в соцсетях или сделать красивое портфолио. Сегодня про то, что реально двигает предпринимателя: сильные партнёрства, доверие и среда, в которой вы работаете.

Всё, что мы делаем, начиная с медийности и публикаций, может быть первым шагом к этому, но пока это ещё не доверие, ещё не партнёрство, ещё не среда, где появляются настоящие возможности.

Про партнёров, доверие и среду, а не про продвижение (хотя и это тоже)



ПОЛИНА ЧАПЛАНОВА

Основатель дизайн студии «POLINA CHAPLANOVA DESIGN»

- Боле 20 лет создаю жилые и общественные интерьеры на территории России, Испании, Великобритании, Франции и на Ближнем Востоке.
- 12 лет опыта работы и реализации в сегменте ПРЕМИУМ класса.
- Создала и реализовала проект салона красоты, который победил в номинации «Лучший салон красоты РФ класса LUX».
- Член Союза Дизайнеров и Архитекторов.
- Наставник в бизнес-клубе для дизайнеров ГРАНИ.
- Вхожу в золотую сотню самых развивающихся дизайнеров России.
- Спикер и преподаватель образовательных программ.
- Эксперт на 1 канале в программе Доброе утро
- Радиоведущая своей авторской передачи “Вокруг дизайна”
- Дизайнер капсульной коллекции на выставке «РУССКИЙ ДОМ» 2025

Считаю что моя ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА сделать так, что бы человек был счастлив у себя дома. Испытывал те эмоции которые он хочет испытывать.

Делаю проекты разного ценового сегмента от VIP до бюджета. Это дома, квартиры, общественные интерьеры практически во всех стилях, в зависимости от ситуации, вида за окном и предпочтений клиента



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



[@polinachaplanovadesign](https://www.instagram.com/polinachaplanovadesign)

Почему сейчас сложно быть предпринимателем?

Предпринимателей стало очень много

Количество профессионалов в сфере растёт каждый год: новые компании, фрилансеры, молодые специалисты. Конкуренция усиливается, и просто быть на рынке уже недостаточно.

Клиентов не становится кратно больше

Несмотря на рост числа предпринимателей, количество реальных заказов остаётся примерно на том же уровне. Новые клиенты распределяются между уже существующими игроками, и получить крупный проект становится сложнее.

Все говорят про продвижение и медийность

Соцсети, публикации, участие в выставках — это важно, но сами по себе не создают глубокого доверия. Без него продвижение остаётся поверхностным.

Многим всё равно не хватает сильных партнёров

Надёжные сильные игроки рынка, проверенные партнёры, коллеги по проектам — всё это решает качество работы и открывает новые возможности. Без таких связей даже опытные предприниматели сталкиваются с проблемами реализации проектов.

Проблема не только в клиентах

Главная боль — не только в заказчиках. Проблема в профессиональной среде: кто готов поддержать, кто разделяет ценности, с кем можно строить долгосрочные и доверительные отношения.



Медийность — это важно (но...)

Предыдущая тема была — про медийность

Ранее я подробно рассказывала о том, как медийные инструменты помогают предпринимателю: публикации в журналах, участие в конференциях, ТВ-проекты. Это создаёт узнаваемость и помогает строить имидж.



Преподавание

Обучение и мастер-классы укрепляют статус эксперта, дают новый контекст и новые профессиональные связи.



Публикации

Статьи и публикации в специализированных СМИ поддерживают авторитет и служат доказательством опыта, но сами по себе не создают партнёрства.



Финальная мысль: Медийность работает. Но сегодня мы говорим не про продвижение, а про доверие и партнёрство.



ТВ-проекты

Работа на телевидении позволяет показывать профессионализм, делиться экспертным мнением и привлекать внимание аудитории.



Выставки

Участие в выставках даёт возможность продемонстрировать работы вживую, знакомиться с коллегами, партнёрами и потенциальными клиентами.



Радио

Экспертные эфиры помогают показать мышление, подходы к работе и создают доверительные первые контакты с профессионалами и партнёрами.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign

Медийность не всегда гарантирует доверие



Публикация ≠ доверие

Даже если работа появилась в журнале или в СМИ, это не значит, что с вами сразу будут работать. Люди видят, но не знают лично, не понимают, как решаете задачи, как строите процессы.



Реклама ≠ партнёрство

Рекламные посты не создают настоящих профессиональных связей. Партнёрство требует времени, общения и совместного решения задач.



Конференция ≠ команда

Вы можете прийти на конференции, обменяться визитками, но этого недостаточно для доверительных отношений с теми, с кем будете работать.



Звонок партнёра ≠ сотрудничество

Первичный контакт не означает готовность к совместным проектам. Нужно пройти этап доверия и понять подход к делу.

Финальная мысль: Увидеть — не значит выбрать. Настоящее партнёрство строится через взаимодействие, доверие и совместные действия.



Новый фокус

Сегодня говорим **не** про:

- Заказчиков
- Автоворонки
- Соцсети



Сегодня фокус на:



Сильных партнёрах

Тех, кто **ПОМОГАЕТ** реализовать проекты и открывает новые возможности.



Профессиональной среде

Окружении, которое поддерживает, вдохновляет и делится опытом.



Доверии

Без него **НЕВОЗМОЖНО** выстроить долгосрочные и продуктивные отношения.



Возможностях

Новые выставки, **СОВМЕСТНЫЕ** проекты, уникальные форматы, которые открываются через взаимодействие.

📌 **Сегодня хочу сместить внимание с видимости и продвижения на глубокие связи, которые реально влияют на работу и развитие предпринимателей.**



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign

Стандартные площадки

Основные каналы знакомства с партнёрами и профессионалами:



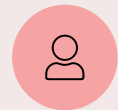
Социальные сети

Возможность увидеть работы, стиль, личность.



СМИ и публикации

Экспертное подтверждение, узнаваемость.



Конференции

Встречи с коллегами, обмен опытом.



Реклама

Узнаваемость, но поверхностная.



Портфолио

Демонстрация проектов, визуальное впечатление.



Холодные контакты

Звонки, письма, первые знакомства.

 **Комментарий:** Это первый этап взаимодействия – как анкета. Люди видят вас, оценивают, но доверие ещё не сформировано.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign

Как принимаются решения на самом деле

Факторы, реально влияющие на выбор партнёра:

1 Рекомендации коллег

Доверие через знакомых.

2 Личные контакты

Встречи, общие проекты, совместные задачи.

3 Доверие

Ключевой критерий: согласны ли вы поручить проект?

4 Предыдущий опыт

Работали вместе или видели работу в деле.

Комментарий: Внешняя медийность важна, но для реального сотрудничества критичны личные связи и доверие.



Где рождается доверие?

✗ Не формируют доверие:

- Комментарии под постами
- Рассылки и рекламные письма
- Презентации и портфолио

✓ Формируется через:

- Совместную работу над проектом
- Глубокие разговоры и обсуждения
- Участие в реальных задачах
- Практическое взаимодействие с людьми

📝 **Комментарий:** Доверие появляется, когда видишь человека в деле и понимаешь, что он готов решать реальные задачи.



Переход к нестандартным площадкам

Ключевая мысль: Нестандартная площадка — это пространство, где взаимодействие глубже, чем обмен визитками.



Часовой экспертный разговор



Подкаст с обсуждением реальных кейсов



Совместный мини-проект или разбор ошибок

Цель — не просто познакомиться, а увидеть, как человек думает, как решает задачи и ведёт себя в работе.

Экспертный разговор как площадка

Главный тезис: Экспертный диалог показывает настоящего человека за профессией.



Часовые эфиры и подкасты

Позволяют увидеть, как человек мыслит, решает проблемы и взаимодействует с коллегами.



Публичные интервью

Дают понимание подхода к работе и ценностей.



Разбор кейсов и круглые столы

Показывают реальный опыт, ошибки и решения.

Примеры:

- Эфир с предпринимателем, как он рассуждает о проекте, реагирует на сложные ситуации и выстраивает отношения с партнёрами.
- Доверие формируется в диалоге, невозможно купить через рекламу.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign

Нестандартные площадки — где рождается реальное взаимодействие

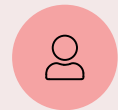
Нестандартные площадки помогают увидеть мышление, подход и ценности человека, а не только обменяться контактами.



Экспертные подкасты



Коллаборации вне своей привычной ниш



Отраслевые клубы и сообщества



Закрытые встречи предпринимателей



Совместные разборы проектов и кейсов



Авторские медиа-форматы



Комментарий: Здесь цель не просто познакомиться, а увидеть, как человек мыслит, как решает задачи и как взаимодействует с другими. Эти форматы помогают быстрее понять уровень, подход и ценности собеседника.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



[@polinachaplanovadesign](https://www.instagram.com/polinachaplanovadesign)

Что я увидела за год диалогов

Главный тезис: Бизнес держится на доверии и связях, а не на рекламе.

50+

Диалогов

За год провела
с предпринимателями из разных сфер

90%

Рекомендации

Почти всегда ответ на вопрос
«Откуда клиенты?» — рекомендации
и личные связи

Взаимодействие через диалоги позволяет понять, с кем реально можно работать, а кому доверять.

Даже опытные сильные игроки приходят с рекомендаций коллег, а не «с холодного звонка».

Экспертный диалог — способ проверить человека, оценить ценности и профессионализм.

И одна из площадок, где реально проверяется доверие и формируются партнёрства, — это совместная работа на проектах и выставках.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign

Выставка как нестандартная площадка

Совместная работа на выставке строит доверие и партнёрство.

- Подготовка стенда и проекта требует совместных усилий, общей ответственности и согласования деталей.
- В процессе работы формируется понимание сильных и слабых сторон партнёров.
- Общий результат и общий стресс помогают оценить профессионализм, готовность решать проблемы и взаимодействовать в команде.



Примеры:

- На выставке «Русский дом» я видела, как совместная подготовка помогает понять каждого участника: кто надёжный, кто быстро реагирует, кто поддерживает команду.
- После участия в «Русском доме» меня пригласили участвовать в MosBuild, что стало значимым шагом для расширения профессиональных связей.



Партнёры — ключевой ресурс, а не просто каталог или прайс.

- Раньше: сухие каталоги и уверения «мы лучшие» не показывали реальной ценности.
- Сейчас: партнёр делится болями, логистикой, процессами, готовностью работать в команде.
- Глубокое взаимодействие превращает партнёра в полноценного союзника, который понимает бизнес, проекты и клиентов.
- Хороший партнёр способен давать рекомендации, приглашать на выставки, помогать с проектами, поддерживать команду.

Доверие и совпадение ценностей формируют команду.

Можно оценить, доверите ли вы этому человеку своих клиентов.

Видно, совпадают ли ваши ценности и подход к работе.

Понимаете, готовы ли партнёры решать сложные ситуации и участвовать во всём процессе проекта.

Примеры:

- Реальное взаимодействие позволяет заранее оценить, как человек работает в стрессовых условиях, как общается с командой и клиентами.



Почему важно выходить за пределы профессии

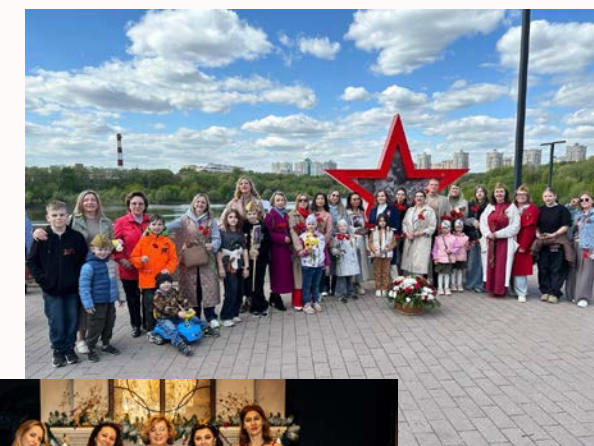
В сообществах за пределами вашей профессии нет конкурентов — вы уникальны там, где коллег нет.

Расширение:

- Здесь формируются новые профессиональные и личные связи.
- Вы видите, как ваши ценности и подход воспринимаются людьми вне привычного круга.
- Через такие площадки появляются идеи, коллаборации и возможности, которых нет в профессиональной среде.
- Доверие и уважение к вам растут естественно, когда вы взаимодействуете с людьми на равных.

Мой пример:

- «Нежный бизнес РФ»
- Мамские клубы
- Бизнес-завтраки
- Тематические нетворкинги



Вывод:

Расширяйте горизонты и ищите нестандартные площадки за пределами профессии — именно там появляются новые возможности и партнёрства.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign



Что дают непрофильные сообщества?

- Тёплые клиенты: приходят уже с доверием, знают вас как человека и профессионала.
- Друзья-партнёры: возможность совместных проектов, коллабораций и рекомендаций.
- Личное доверие: люди видят ваши ценности, подход к делу и открытость.
- Примеры: участие в сообществе «Нежный бизнес» → приглашения на профессиональные встречи, рекомендации к новым заказчикам.
- Новые возможности: сотрудничество с организаторами событий и пространств, которые ранее были недоступны.



Вывод:

- Непрофильные сообщества формируют человеческие и профессиональные связи одновременно.



Что делает глубокий разговор- диалог

- **ускоряет доверие** Когда разговор выходит за рамки формального знакомства и касается реальных задач, опыта, сложностей, становится понятно, насколько человек открыт и профессионален. Доверие появляется быстрее, потому что вы видите мышление, а не просто слышите красивые слова.
- **сокращает дистанцию** После глубокого обсуждения проектов, процессов, ценностей вы уже не «два специалиста с визитками», а люди, которые понимают, как каждый работает. Общение становится живым и рабочим.
- **убирает иллюзии** Поверхностное знакомство создаёт ожидания. Глубокий разговор сразу показывает: кто как принимает решения, как реагирует на сложности, как соблюдает договорённости. Это экономит время и нервы.
- **формирует понимание** Вы начинаете видеть, где ваши подходы совпадают, а где нет. Это помогает выбирать партнёров осознанно, а не случайно.

— совместный проект

Когда вы работаете над одной задачей, лучше всего видно, кто как действует в реальности.

— коллаборация

Совместные инициативы показывают ценности, уровень ответственности и готовность к партнёрству.

— интервью

Формат профессионального разговора помогает раскрыть человека глубже, чем обычное знакомство.

— закрытая встреча

В узком кругу проще обсуждать реальные сложности и находить точки соприкосновения.

— профессиональный разбор

Разбор проекта или кейса показывает уровень компетенции и зрелость специалиста.

Пример:

- Эфир с партнёром, с которым позже я закрыла проект в другом городе.
- Через разговор стало понятно, как он мыслит, как работает,
- и именно это дало уверенность в сотрудничестве.



Что это меняет в работе предпринимателя



— **сильная команда** Вы не ищете партнёров в последний момент — у вас уже есть круг проверенных людей.



— **уверенность в партнёрах** Понимание, как человек мыслит и работает, снимает тревожность в проектах.



— **рекомендации** Когда партнёры вам доверяют, они рекомендуют вас дальше. Без давления и без «продаж».



— **новые выставки** Через профессиональные контакты появляются приглашения и новые форматы участия.



— **новые проекты** Проекты приходят не только от клиентов, но и через среду партнёров.

Пример:

— В «Нежном бизнесе» я познакомилась с организаторами пространства. Мы начали переплетаться проектами, меня стали приглашать как предпринимателя в их среду, и через это пришли новые клиенты.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



[@polinachaplanovadesign](https://www.instagram.com/polinachaplanovadesign)

Мой инструмент **Радио** — это:

—

системный экспертный диалог

Не случайная встреча, а регулярный формат профессионального разговора.

—

знакомство с рынком

Я вижу, как мыслят партнёры, эксперты и предприниматели из разных городов.

—

понимание людей

Через диалог раскрываются ценности, подход к работе, ответственность.

—

расширение среды

Формируется круг профессионалов, с которыми можно работать дальше.



Без пафоса.

— Это не только про статус. Это про живое общение и реальные связи.

Пример:

— Партнёры, которые были у меня в эфире, позже становились союзниками на выставке «Русский дом» и приглашали меня участвовать в MosBuild.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



[@polinachaplanovadesign](https://www.instagram.com/polinachaplanovadesign)

Если вам близок формат

— **Я открыта к профессиональному разговору**

Мне важно обсуждать реальные процессы, а не только красивые картинки.

— **Приглашаю в эфир**

Это возможность показать свой подход к работе и познакомиться глубже.

— **Это возможность глубже познакомиться**

Не поверхностный обмен контактами, а понимание, с кем вы можете идти в проект.



Формат подходит тем, кто ценит профессиональный диалог и хочет строить не просто связи, а рабочую среду.

Пример:

— Через эфиры я находила партнёров, с которыми потом переходили к реальному сотрудничеству.





Контакты для участия



Напишите мне в личные сообщения

Готовы выйти в эфир?

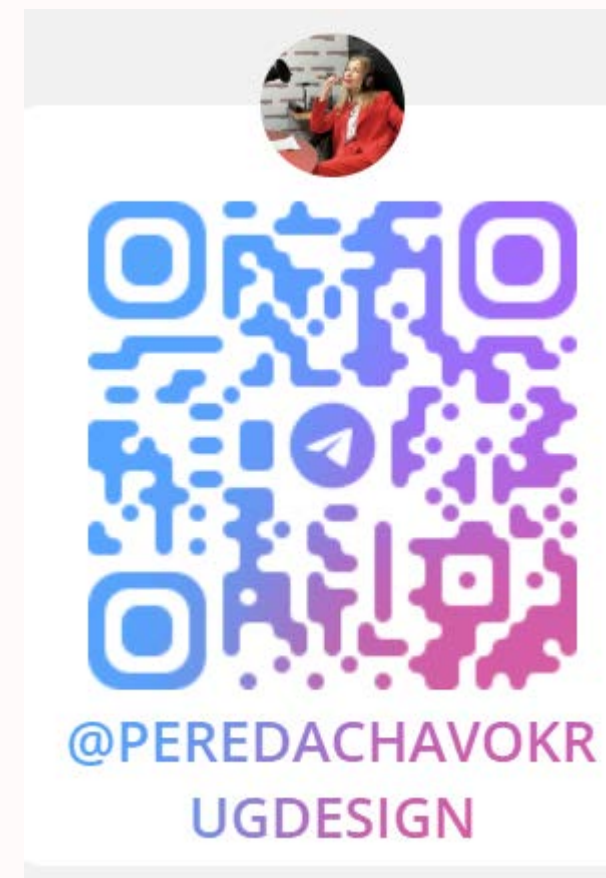
Напишите мне в личные сообщения.



Поделитесь своим опытом – и вас услышат.



О передаче, радио и отзывы гостей.



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



@polinachaplanovadesign



Тема: Главная мысль

1

—
Не стройте бизнес в одиночку
Одиночная стратегия ограничивает возможности.

2

—
Не недооценивайте партнёров
Сильное окружение усиливает вас.

3

—
Не ищите только клиентов
Клиенты приходят через среду.

4

—
Стройте среду Создавайте круг людей, с которыми вы растёте.

Финал:

- Возможности приходят через людей,
- а люди приходят через доверие.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ПОЛИНА ЧАПЛАНОВА
дизайнер интерьера

Заключение

Я тоже боялась говорить. Теперь веду эфиры.

Каждый путь начинается с первого шага.

Ваш – начинается сейчас)

Для связи:

сайт. polinachaplanova.com

почта. polinachaplanova@bk.ru

тел. +7(903)792-34-98

соц. Сети [@polina_chaplanova_design](https://www.instagram.com/polina_chaplanova_design)



polinachaplanova.com



polinachaplanova@bk.ru



+7(903)792-34-98



[@polinachaplanovadesign](https://www.instagram.com/polina_chaplanova_design)