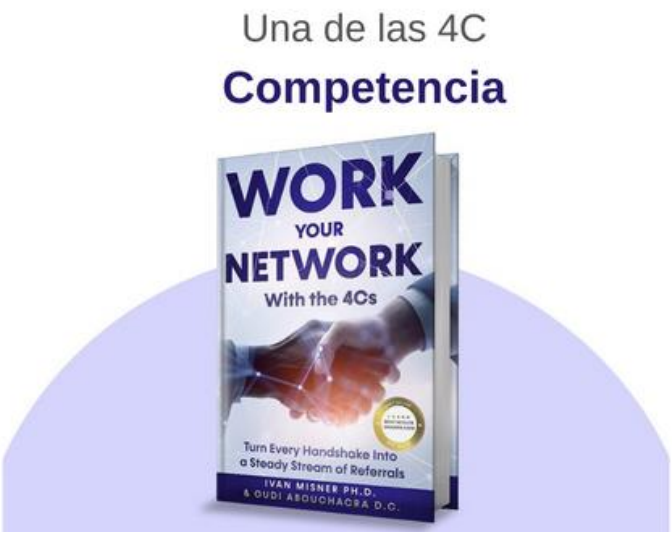
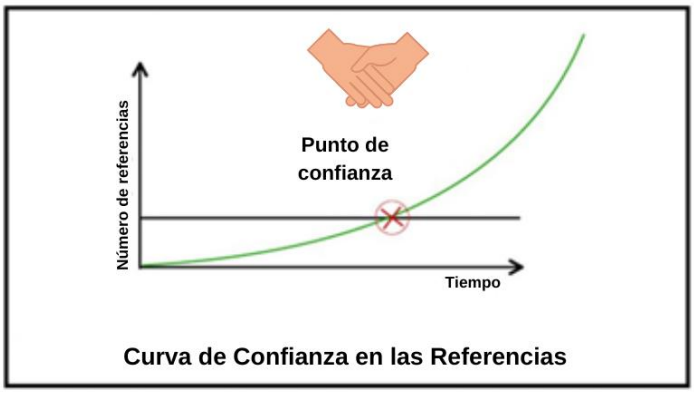


Trabaja tu red con las 4C – Competencia

Dr. Ivan Misner

En términos de negocio y marketing de referencia, es importante recordar que nadie recomienda nunca a sus amigos y familiares a personas que no considere competentes. Cuando se trata de nuestro propio negocio, la competencia debe establecerse ante todo. Cuanta más competencia demostremos, más probable será que nuestra reputación nos ayude a ser creíbles y a ganarnos la confianza de los demás.



Curva de Confianza en las Referencias

La competencia está relacionada con la forma en que te comportas profesionalmente, lo bien que haces tu trabajo y si los Miembros de tu grupo de networkers te perciben como competente. Hacen negocios contigo cuando tienen la certeza de que eres bueno en tu trabajo. La gente no te recomendará a otros si creen que les vas a defraudar. Al fin y al cabo, su reputación está en juego cuando te recomiendan a alguien. La competencia, o su capacidad para hacer algo bien y con eficacia, es fundamental para alcanzar el punto de confianza en la **Curva de Confianza en las Referencias.**

Además, desarrollarás la competencia dentro de tu grupo de networkers informando a tus compañeros sobre los distintos aspectos de tus productos o servicios. Haz que tus presentaciones semanales sean interesantes. Enséñales cómo pueden identificar clientes potenciales para ti. Cuéntales cómo tu negocio y tu experiencia ayudan a resolver las necesidades de la gente y a mejorar sus vidas. Tus conocimientos mientras educas a tus socios de referencia (NO les vendes) inspirarán confianza para que tu nombre les venga a la mente cuando surja una oportunidad de referencia.

Recuerda que la gente hace negocios con gente que conoce, que le gusta y en la que confía. Las 4C influyen en la calidad y cantidad de las referencias dentro de tu red. La competencia es crucial para conseguir referencias sólidas y alcanzar el éxito empresarial.