Aumenta tu credibilidad invitando

Dr. Ivan Misner

Aquí una idea para fomentar tu relación con posibles fuentes de recomendación y aumentar tu credibilidad ante ellos: Invita a esos posibles socios de referencia a un evento al que asistas, organices o participes, ya sea como invitado destacado, ponente en una mesa redonda o expositor:

Creo que estás perdiendo una gran oportunidad de mantener informadas a tus posibles fuentes de referencia de las actividades en las que participas si no los invitas a los eventos. Especialmente si se trata de un evento en el que vas a compartir tu experiencia o en el que se te reconoce un logro, esta estrategia contribuye a construir tu credibilidad y tu imagen de profesional de éxito. También es una forma estupenda de poner en contacto a posibles socios de referencia con otras personas de tu red, contribuyendo a transformar relaciones estrictamente comerciales en amistades.

Por qué es importante la credibilidad
Un concepto clave en el marketing de referencia son las relaciones mutuamente beneficiosas, y este tipo de relaciones no surgen de la noche a la mañana. Hay que cultivarlas y alimentarlas. A medida que crecen y se desarrollan, todas las relaciones pasan por tres fases: Visibilidad, Credibilidad y Rentabilidad. Este es el Proceso VCR®. Es una herramienta útil para evaluar el estado de una relación comercial y determinar en qué fase del proceso de obtención de referencias se encuentra dicha relación.

La **visibilidad** es la fase en la que la gente sabe quién eres y qué haces.
La **credibilidad** es la fase en la que la gente sabe quién eres, lo que haces y saben que eres bueno en eso.
La r**entabilidad** es la fase en la que la gente sabe quién eres y lo que haces. Saben que eres bueno en eso y están dispuestos a referirte negocios de forma continua y recíproca.

Como puedes ver, la credibilidad es necesaria para poder alcanzar la rentabilidad en tus relaciones comerciales.

Si quieres empezar a invitar a posibles fuentes de referencia a eventos y no estás seguro de a quién invitar o cómo hacerlo, aquí tienes algunos consejos para empezar:

- Haz una lista de los eventos a los que asistirás en los próximos dos meses.
- Haz una lista de las personas a las que te gustaría invitar a cada uno de esos eventos.
- Piensa en los beneficios que obtendrán tus posibles invitados por asistir: quizás la oportunidad de conocer a alguien a quien admiran, de divertirse o de ser reconocidos.
- Llama o escribe a cada persona con una invitación al evento.
  - Explica el motivo de la invitación (vas a dar un discurso o a recibir un premio).
  - Envía la invitación con suficiente antelación, al menos diez días antes de la fecha.
- Llama unos días antes del acto para confirmar su asistencia.
- Paga la entrada de tu invitado al evento, si la hay.
- Cuando el evento lo permita, anima a tus invitados a que inviten a otras personas.
- Está bien invitar a algunas personas de las que no esperas que asistan. Recuerda que es una forma de mantener a tus fuentes de referencia informadas de lo que haces.

Ponte como objetivo invitar a alguien a cada evento al que tengas previsto asistir. Es una buena forma de estrechar relaciones y aumentar tu credibilidad. Incluso es posible que disfrutes más del evento si te acompaña un invitado.