



Cómo el seguimiento de referencias maximiza tu éxito en BNI®

Por: Steve Tannuzzo

La razón principal que casi todos los Miembros de BNI® tienen para unirse a esta increíble organización es la oportunidad de obtener referencias. Es lo que hacemos aquí en BNI®. Sin embargo, pasar una referencia es sólo el primer paso del proceso. Es importante hacer un seguimiento de las referencias para asegurarse de que se atienden adecuadamente y generan resultados satisfactorios para todas las partes implicadas.

Generar confianza y credibilidad

El seguimiento de las referencias es importante por varias razones. En primer lugar, ayuda a generar confianza y credibilidad entre el Miembro que remite y el destinatario. Cuando se transmite una referencia, el Miembro que la envía pone en juego su reputación al recomendar a alguien a su cliente o contacto. Si la referencia queda sin respuesta o sin reconocimiento, el Miembro que la envía y el destinatario pueden quedar perjudicados. Hacer un seguimiento de las referencias demuestra que la persona que las da se compromete a ayudar a sus clientes y contactos.

Garantizar la cualificación

En segundo lugar, el seguimiento de las referencias puede ayudar a garantizar que la persona remitida está debidamente cualificada y que el destinatario es adecuado para la referencia. No todas las referencias son iguales, y no todas darán buenos resultados. Al hacer un seguimiento de las referencias, la persona que las envía puede asegurarse de que el destinatario las ha recibido, las entiende y es la persona adecuada. Esto puede ahorrar tiempo y esfuerzo a ambas partes y contribuir a garantizar que la referencia sea adecuada para todos.

Generar nuevos negocios

En tercer lugar, el seguimiento de las referencias puede ayudar a cerrar el círculo y generar nuevos negocios tanto para el Miembro que remite como para el

receptor. Cuando se transmite una referencia y se realiza un seguimiento con éxito, pueden surgir nuevas oportunidades de negocio para ambas partes. Para el Miembro que remite, genera nuevas referencias por parte del destinatario, así como a una mayor credibilidad y confianza entre sus clientes y contactos. Para el receptor de la referencia, puede conducir a nuevos negocios, así como a una mayor visibilidad y credibilidad dentro de la red de BNI®. Y lo mejor de todo, puede conducir a una relación recíproca en la que ambas partes continúen dándose negocio mutuamente.

Consejos para un seguimiento eficaz de las referencias

¿Cómo puedes asegurarte de que haces un seguimiento eficaz de las referencias de BNI®? Aquí algunos consejos:

- **Convertirlo en una prioridad:** El seguimiento de las referencias debería ser una prioridad para todos los Miembros de BNI®. Dedicar tiempo cada semana a revisar tus referencias y a hacer un seguimiento con los destinatarios.
- **Sé puntual:** Haz un seguimiento de las referencias lo antes posible después de recibirlas. Esto demuestra que te comprometes activamente a ayudar a tus clientes y contactos.
- **Permanece en contacto:** Si no recibes respuesta de un destinatario de una referencia, no te rindas. Ponte en contacto con ellos varias veces, a través de distintos canales si es necesario (email, teléfono, mensajes de texto o en persona).
- **Proporciona comentarios:** Cuando hagas un seguimiento de las referencias, informa al Miembro que te las ha enviado, en un 1 a 1, sobre cómo se ha recibido la referencia y si ha generado nuevos negocios. Esto ayuda a generar confianza y credibilidad en tu red BNI®. Y no olvides dar un testimonio para agradecer al receptor de la referencia el trabajo bien hecho.

Cuando haces del seguimiento una prioridad, maximiza el valor de tus referencias y construyes relaciones sólidas y duraderas dentro de tu Grupo.