



Utiliza material de apoyo para aumentar tus referencias

Dr. Ivan Misner

Cuando se trata de establecer contactos empresariales, ¿estás recibiendo tantas referencias como te gustaría? Si no es así, te recomiendo que eches un vistazo a los materiales y técnicas de apoyo que utilizas actualmente y que continúes leyendo para conocer algunas formas eficaces de influir en las personas para que te recomienden. Es posible que algunas de estas sugerencias no funcionen para todo el mundo, pero la idea es seleccionar aquellas que creas que puedes aplicar en tu propio negocio o profesión.

Muestras

Siempre que tengas la oportunidad de distribuir tus materiales, hazlo. Lleva productos, muestras, folletos o un libro de presentación. Muchos grupos de contactos proporcionan una mesa de exposición donde los Miembros pueden colocar estos artículos. Si la gente puede ver, tocar, oír u oler muestras del producto o servicio que ofreces, es más probable que utilicen y recomienden tu empresa. Ocasionalmente, puedes ofrecer precios o servicios especiales y exclusivos para los Miembros. Cuando los Miembros de tu red utilizan tus servicios o productos, es mucho más probable que te recomienden.

Libros de presentación

Todo aquel que participe activamente en grupos de networking puede beneficiarse de la elaboración de un libro de presentación. Invierte en una carpeta de alta calidad que muestre de forma atractiva muestras de tus productos o servicios, folletos, fotografías, etc. Llévalo a tus reuniones, colócalo en la mesa de exposición o en el lugar donde estés sentado durante la reunión.

Presentaciones o demostraciones gratuitas

Muchos profesionales se ofrecen a dar charlas gratuitas en clubes de servicios u organizaciones empresariales para darse a conocer y promocionar su negocio. Si tu producto o servicio se ajusta, informa a los Miembros de tu red personal de que ofreces este servicio. Si estás bien preparado y haces un buen trabajo en estas presentaciones, es posible que recibas muchas más ofertas para dar charlas y muchos nuevos negocios.

Mantente en contacto con regularidad

Siempre que puedas, reúnete con la gente fuera de las reuniones habituales de networking. Escríbeles emails, tarjetas o cartas, envíales artículos que puedan ser de su interés, llámales para ver cómo están, infórmales sobre una reunión de negocios local, almuerza con ellos, juega tenis o al golf.

Refuerza la relación con una nota de agradecimiento. Cuando alguien te dé una referencia o una información importante, envíale una nota de agradecimiento. Este refuerzo fortalecerá el vínculo y animará a esa persona a volver a pensar en ti.

Seguimiento

Saber cómo conseguir referencias es realmente una cuestión de saber cómo ser útil a las personas con las que te relacionas y cómo pedir ayuda a cambio. Para que un programa de marketing de referencias tenga éxito, hay que crear un sistema de apoyo eficaz para uno mismo que sea mutuamente beneficioso en beneficio de los demás.

Sin embargo, todo el networking del mundo no sirve de nada si no haces un seguimiento eficaz de las personas que conoces o que te recomiendan. He visto a gente que se esfuerza por hacer contactos, pero su seguimiento es tan malo que los contactos se pierden.

Hoy más que nunca, no hay excusa para no hacer un seguimiento. ¿Por qué? Porque todos tenemos muchos modos de comunicación y hay muchas empresas que producen numerosas tarjetas de seguimiento, tarjetas de agradecimiento y métodos de contacto especialmente diseñados para el networking. Si no hace un seguimiento con una llamada o una carta, seguramente perderá muchas oportunidades de negocio.