



Éxito en el networking = Comprender tu negocio

Construir un negocio de éxito implica establecer una sólida red de contactos Y, además, tener un profundo conocimiento de tu propio negocio. Hablemos de las estrategias clave para un networking empresarial eficaz y profundicemos en la importancia de que conozcas tu negocio de arriba abajo.

Si te cuesta construir tu red de contactos porque la gente parece confundida o incapaz de relacionarse con tu negocio, el primer paso es articular tu negocio de una manera que sea fácilmente comprensible para los demás.

Preguntas esenciales sobre ti y tu negocio

¿Por qué tienes un negocio (aparte de para ganarte la vida)? ¿Por qué haces lo que haces? ¿Cómo sirve tu empresa a los demás?

Aclara tu "por qué" personal. Es la razón por la que haces las cosas que haces; es la razón por la que haces las cosas que te apasionan.

¿Qué vendes? Y lo que es más importante, ¿cuáles son los beneficios -no las características- de tus productos o servicios?

Los clientes potenciales y tus socios de referencia quieren saber cómo tú y tu empresa pueden resolver su problema o satisfacer su necesidad. A los clientes no les importa lo que haces; les importa cuál será su situación DESPUÉS de que lo hayas hecho. Necesitan oír las ventajas de trabajar con usted.

¿Quiénes son tus clientes? ¿Cuál es tu mercado objetivo?

Sé específico. Analiza todos los segmentos de tu negocio para determinar el nicho o nichos con los que prefieres trabajar. El mercado objetivo en el que se centra y sobre el que habla es el tipo de referencia que le darán sus socios de networking. Identifica a los clientes con los que te gusta trabajar y comparte esa información con tu red de contactos.

¿Cuáles son tus competencias básicas y qué es lo que haces mejor? ¿Cómo compites? ¿Cómo te distingues de la competencia?

Identifica lo que te diferencia de los demás en tu sector. Ve más allá de la expectativa mínima de "buen servicio al cliente". Escucha lo que te dicen tus clientes sobre por qué les gusta trabajar contigo. Comparta lo que tu empresa hace mejor para tu clientela sin ser negativo sobre los competidores.

Responder a estas preguntas te ayudará a explicar tu negocio con eficacia y también a mejorar tu capacidad para implantar un sistema de referencias completo. Al comunicar estos aspectos a tus compañeros de red y fuentes de referencia, les permites entender cómo pueden recomendarte a otras personas, que es la esencia del éxito del networking empresarial.

Reexamina tu negocio

A menudo, los profesionales de negocios ya establecidos llegan a un punto en el que piensan que no necesitan seguir mejorándose a sí mismos o a sus negocios. Incluso si lo ha hecho bien y ha tenido éxito, es importante seguir identificando puntos fuertes y débiles. Las empresas evolucionan y el clima empresarial cambia constantemente, lo que significa que las necesidades de una organización cambian con el tiempo. Puede que necesites dedicar regularmente tiempo a centrarte en los hechos de tu negocio.

Para empezar, reexamina quién eres. No me refiero a ti personalmente, sino a tu empresa. ¿Cuál es la situación actual del negocio? ¿Cuáles son tus motivaciones para mantenerlo en marcha cada día? (Esto nos remite a tu "por qué".) Estas cosas suelen cambiar con el tiempo, y es bastante probable que sean diferentes de lo que eran cuando empezaste.

Comunicar con claridad

A continuación, debes ser capaz de comunicar claramente ¿Quién es tu red? Incluye a las personas con las que trabaja y que le pasan referencias; pueden ser amigos, familiares y compañeros de trabajo. Son Miembros de tu grupo de networking empresarial, así como aquellos que pueden ponerte en contacto con alguien que podría ayudarte a hacer crecer tu negocio. Además, los nuevos conocimientos sobre tu negocio pueden resultarte útiles cuando un desconocido te pregunte a qué te dedicas. Recuerda que decir a la gente cuál es tu puesto de trabajo no sirve para transmitir el valor que aportas a los clientes ni para construir o fortalecer una relación.

Qué decir a tu red de contactos

Una vez conocí a una persona que me dijo que le estaba costando mucho crear su red de contactos porque la gente parecía no entender su negocio. Le dije que antes de empezar a hacer networking de forma eficaz, tenía que encontrar la manera de explicar su negocio de forma que la gente lo entendiera fácilmente. TODOS debemos seguir este consejo y comunicar de forma clara y sencilla lo que hacemos.

Haz un breve resumen de tu negocio. No hagas una lista interminable de todo lo que haces. Di algo breve, impactante e informativo. Comparte algo que invite a seguir conversando, como: "Trabajo con pequeñas y medianas empresas para ayudarles a atraer más clientes de los que pueden manejar".

Si perfeccionas continuamente tu propio conocimiento de tu negocio y lo comunicas eficazmente a tu red de contactos, podrás construir y fortalecer tus habilidades de networking a la vez que posicionas tu negocio para un éxito sostenido.

Recuerda que el networking consiste en crear conexiones significativas y desarrollar relaciones mutuamente beneficiosas que vayan más allá del nivel superficial. Así que, tanto si estás explicando tu negocio a una fuente potencial de referencias como a un desconocido, tener una comprensión clara y concisa de tu negocio te pondrá en el camino del éxito en el networking.