Crea tu plan de estrategia de networking

Un sueño sin un plan es solo una fantasía. Debes tomar acción para lograr tus metas y sueños para tu negocio. Tus pensamientos sobre *creer en* tu sueño te llevarán a las acciones que te ayudarán a **alcanzar tus sueños**. Lo primero que hay que hacer es desarrollar una estrategia de networking. Te recomiendo que crees un plan que funcione para ti en función de tres preguntas esenciales.

1. ¿Quiénes son mis mejores prospectos?
Es importante saber que cada mercado objetivo tendrá una estrategia que te obligará a establecer contactos en distintos lugares. Si no estás seguro de cuál es tu mercado objetivo, mira tu lista de clientes anteriores. ¿A qué sectores pertenecen? ¿Cuánto tiempo llevan en el negocio? ¿Eran tus clientes empresas o has trabajado sobre todo con consumidores particulares?
Una vez que hayas creado un perfil de tus clientes anteriores, busca cualquier patrón que hayas pasado por alto. También puedes pedir a las personas cercanas a ti que te den su opinión sobre quién podría ser una buena opción para tu negocio.

2. ¿Dónde puedo encontrarme con mis mejores prospectos?
A medida que comiences a dirigirte a nichos de mercado específicos, es probable que haya otros lugares y oportunidades que queden fuera del típico evento de networking empresarial. Estos son algunos ejemplos de mercados objetivo específicos y en los que puedes establecer contactos para encontrar personas en estos mercados:

- **Propietarios de pequeñas empresas –** Cámaras de Comercio e Industria, asociaciones empresariales locales, grupos de marketing de referencia como BNI.
- **Representantes de grandes corporaciones en su área –** Organizaciones de servicio comunitario, grupos sin fines de lucro, asociaciones de propietarios de viviendas y a través del trabajo voluntario.

- **Consumidores –** Las actividades de tus hijos, como las Ligas Menores de Béisbol o Fútbol Juvenil, el Grupo Scout, las actividades escolares y los grupos de padres, son una buena manera de conocer a personas y familias.

3. ¿Exactamente a quién quiero conocer?
Ten en cuenta que lo mejor es dar un nombre, título o cargo, y la compañía de alguien que quieras conocer. Sin embargo, incluso sin su nombre, cuanto mejor puedas describirlos, mayor será la posibilidad de que alguien que conozcas pueda ayudarte a conocer a tu contacto ideal. Sé lo más específico posible cuando pidas un contacto o una referencia, ya que enfoca la atención de la otra persona en detalles que probablemente te recuerden a una persona específica en lugar de si preguntaras: "¿Conoces a alguien que necesite mis servicios?"

Una estrategia a largo plazo
Mucha gente piensa que el networking empresarial es una estrategia a corto plazo, es decir, una forma rápida de ganar dinero. No lo es. Se necesita tiempo para crear relaciones y generar confianza. El éxito del networking tiene más que ver con la agricultura que con la caza. Utiliza las preguntas anteriores para crear tu estrategia, sabiendo que tendrás que invertir tu tiempo para construir relaciones.

Tanto si estás empezando en el mundo del networking como si eres un networker experimentado, necesitas tener un plan. El networking funciona. Simplemente se trata de desarrollar una estrategia que te ponga en contacto con las personas adecuadas para conectarte con tus clientes ideales. Eso es exactamente lo que las tres preguntas anteriores te ayudarán a hacer. Sin embargo, debes tomar medidas para lograr los objetivos que estableciste en tu plan de estrategia de networking.