

Curso: Crea una comunidad exitosa

Lección 4: Networking

Entiende qué es el networking

EL NETWORKING se hace cada vez más popular. Se trata de tu red de contactos, de establecer comunicación con las personas que trabajan en tu sector o en otro sector potencial, esas que pueden ser útiles como aliados, clientes, etc., en un futuro inmediato.

El networking te proporciona la habilidad para hacer contactos en un entorno orientado al plano del emprendimiento, permitiéndote obtener excelentes oportunidades. Así que debes aprender todo lo relacionado a ello, de esa manera podrás sacar el máximo provecho para tus ventas y tu desarrollo.

Importancia del Networking

A continuación algunas razones por las que es importante hacer Networking:

- Es muy importante porque tendrás la oportunidad de tener aliados, clientes, oportunidades. Tendrás también un radio de acción.
- Podrás llegar a más personas a través de los que integran tu comunidad.
- Una comunidad te da un rango para actuar, tener a quienes llegar, permitir que ellos conozcan tu producto o servicios y que además hablen de eso a otras personas de sus propias comunidades.
- Es una manera de distribuir tu información y obtener mayor alcance.

El Networking es la forma más novedosa para posicionarte y vender

Vender haciendo comunidades es la nueva modalidad. Es lo que realmente vende.

Porque tu interés es beneficiar a esa comunidad que has creado con clientes potenciales, y ellos pueden ver en ti que tu interés en vender no es egoísta, sino que se trata de un beneficio mutuo, un intercambio, para que puedan mejorar sus vidas, lograr la solución a sus problemas, satisfacer sus necesidades, etc.

Eso de vender con anuncios fantásticos, de vender bajo publicidad engañosa que promete cosas que no pueden ser cumplidas no es realmente un método confiable, además que no permite construir buenas relaciones.

Recuerda que tu cliente debe ser tu amistad, debes querer honestamente su bienestar y debes estar dispuesta a ayudarlo con tus productos y servicios. Así que olvídate del viejo modelo de venta y pon en práctica todo lo que te he enseñado hoy.

Estos son algunos tips para hacer un Networking eficaz:

- Detalla en lo más mínimo tu buyer persona
- Utiliza las redes sociales
- Ábrete un grupo en Facebook
- Utiliza publicidad para hacer crecer tu comunidad
- Escucha a tu audiencia