

Curso: Crea una comunidad exitosa

Lección 5: Relaciones Inteligentes

Las relaciones inteligentes

A la interacción con tu grupo se le llama relaciones inteligentes, debido a que cuando aplicas los principios del networking comienzas a establecer un tipo de relaciones basadas en la reciprocidad, que te ofrece ventajas tanto a ti como a tu comunidad. Esa reciprocidad da frutos, ya que va fortaleciendo la interacción, causando nuevas oportunidades, sumando posibilidades y llevándote cada vez a niveles más altos en tu emprendimiento.

Ventajas de las relaciones inteligentes

A continuación algunas de las ventajas de establecer relaciones inteligentes:

Te da visibilidad: Mientras más te relacionas en tu sector, mientras más contactos estableces, más seguidores, más alcance tienes, mucho más conocida será tu marca, negocio y/o emprendimiento. Provocarás mayor interés en el nicho donde te desenvuelves.

Te permite obtener colaboradores: Conectar con la gente ayuda a saber quiénes están interesados en lo que tú haces. Si vives en una burbuja, física o digital, donde prefieres estar sola te perderás de conocer personas que pueden aportarle valor a tu negocio y/o emprendimiento. Para expandir tu negocio debes tener alcance, para tener alcance debes conectar con la gente, conectar con la gente te llevará a atraer tanto clientes como colaboradores, aliados.

Llegar a nuevos clientes

Te ayuda a mejorar tus habilidades para la comunicación: Si quieres ser buena en algo, debes ser constante y practicar. Aplica para las relaciones inteligentes. Si quieres alcanzar un mejor nivel de comunicación con tus clientes potenciales, debes hacer hacer contacto, interactuar, hacer marketing, conectar con otras personas.

Te da una gran oportunidad para estudiar la competencia: Todo está en tu inteligencia, en aprovechar las conexiones, en sacarle el máximo provecho a tu estudio de la competencia para mejorar tu forma de hacer contacto a través de tus recursos como el blog, las redes sociales, tu website, etc.

Puedes desarrollar habilidades de liderazgo: Al mantener contacto con las personas correctas en los lugares precisos se aligera la carga de tareas y se facilitan muchas cosas en el camino. Eso sí, es fundamental que recuerdes que se trata siempre de reciprocidad y que en algún momento te tocará ayudar.

Se ahorran recursos: Al saber dónde apuntar en caso de requerir algo se evita el gasto innecesario de tiempo y dinero, que a su vez puede utilizarse en otros esfuerzos, lo que genera mayor rendimiento. Incluso puede significar descuentos por saltar varios canales o por que varias personas se asocien para conseguir un objetivo.

Se encuentran mejores oportunidades: Se puede tener acceso a información que a otras personas les toma más tiempo acceder o cuya persona contacto es más complicada para conseguir. Además, se abren oportunidades para inversión, becas, sociedades, eventos y ofertas. La clave, como siempre, es compartir y ser recíprocas.