

NETWORKING ONLINE

01 ELIGE TUS REDES VIRTUALES



Hoy en día existe multitud de redes sociales desde las más generalistas hasta las más profesionales. Piensa en cuál quieres estar, en función de tu perfil y el mercado al que quieres dirigirte.

02 PRESTA ATENCIÓN A LAS REDES VERTICALES

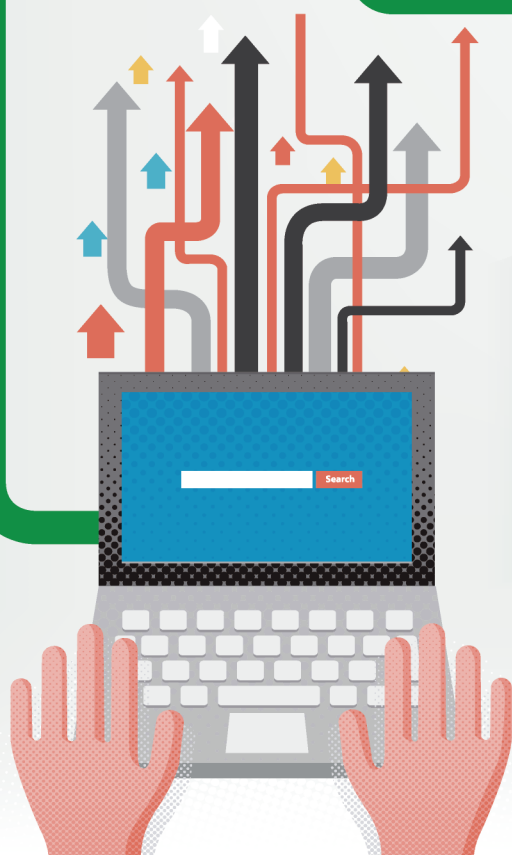


Son aquellas destinadas a temáticas concretas de un sector, ubicación o interés. Debes buscar la que mejor se adapte a tu mercado o por qué no, crear una propia. Una buena estrategia debe combinar ambos tipos de redes: generalistas y verticales.

03 USA PALABRAS CLAVE



Crear palabras clave relacionadas con tu persona, tus intereses o con tu negocio es muy útil para posicionarte en Internet. Ello implica definir perfectamente y de manera sintética tu actividad e intereses.



04 DEDÍCALE TIEMPO



Tienes que dedicarle tiempo y debes fijar un método para gestionar tus contactos, establecer unas pautas y cumplirlas.

Debes actualizar los contenidos y la información de tu perfil, mejorando así tu imagen en Internet.

05 MANTÉN VIVO EL CONTACTO



La comunicación bidireccional es muy importante. Responder tras la recepción de un mensaje ofrece a quien lo recibe un grado de compromiso por tu parte.

Debes generar comunidad, fortaleciendo y potenciando tus relaciones.

06 BUSCA ANTIGUOS CONTACTOS



Haz una lista de antiguos contactos y reconecta con ellos. Amigos del colegio, universidad, compañeros de trabajo, etc...

Te sorprenderá la cantidad de vínculos que se pueden recuperar generando sinergias.

07 Y CONECTA CON NUEVOS



Localiza a los actores activos de tu sector aunque no los conozcas.

Contacta con personas que pueden ser un catalizador para tu negocio, idea o proyecto. Existen perfiles claves llamados "conectores".

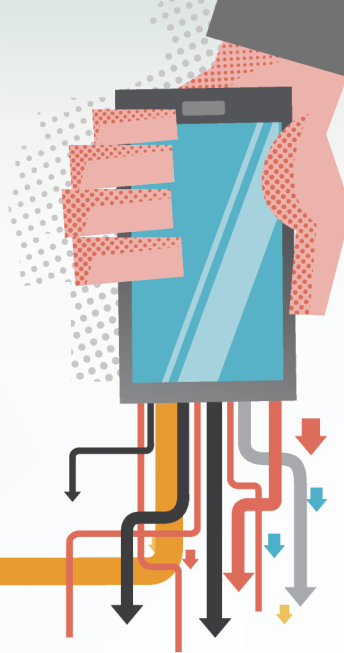
08 CREA TU PROPIO GRUPO



Crear tu propio grupo te permitirá compartir con contactos que son afines a ti información de servicios o productos y promociones.

Contribuye con material visual (fotografías, vídeos) y datos relacionados con tu actividad aumentando tu credibilidad y visibilidad. Aporta contenido actual y de calidad, con información relevante de empresa y sector.

NETWORKING OFFLINE



01 HAZ UN PLAN DE NETWORKING



Las oportunidades hay que buscarlas. Por eso, debemos crear una estrategia definiendo un calendario y asistiendo a determinados eventos, ferias, congresos, charlas y encuentros donde tendremos la oportunidad de conocer a otras personas fuera de nuestro entorno y establecer nuevos contactos.

02 DÓNDE HACER NETWORKING



Hay algunas ocasiones propicias y pensadas para realizar nuevos contactos. Las principales son:

- Cámaras de comercio.
- Asociaciones profesionales.
- Clubs de networking y referencias.
- Clubs de negocios.
- Asociaciones de antiguos alumnos.
- Asociaciones culturales
- Ferias, conferencias, charlas, congresos, seminarios...

03 INFÓRMATE



En Internet puedes encontrar mucha información de eventos que te interesen. Busca los perfiles de los organizadores. Recopila el máximo de información, conoce sus intereses y busca posibles conexiones y contactos en común.

04 PREPÁRATE PARA HACER NETWORKING

Infórmate y focaliza tu objetivo. Pregunta por referencias y prioriza el evento al que decidas acudir. Una vez elegido, acuérdate de los siguientes pasos para sacar el máximo partido:



PREPARACIÓN

Antes del evento, necesitas saber qué empresa organiza el acto, el nombre de los organizadores, si han hecho eventos anteriormente, si la empresa organizadora es de nueva creación y toda la información que te pueda ayudar para conocer de qué tipo de evento se trata.



EL EVENTO

La primera impresión cuenta y, tal vez, no tengamos una nueva oportunidad, por lo que deberemos aprovechar todo lo que podamos al máximo. Tal vez eres un poco tímido pero si hay algunos perfiles interesantes, ámate a contactar con ellos. Sé breve, honesto, específico y elegante.



DESPUÉS DEL EVENTO

Tras una agradable impresión con algún nuevo contacto, hay que mandar un mensaje demostrando nuestro interés para mantener dicha grata impresión.

05 DOMINA EL PROTOCOLO EN LOS NEGOCIOS

Para alcanzar el éxito, debes dominar algunas de las normas de protocolo y etiqueta del arte de las relaciones sociales. Algunas recomendaciones:



CONTACTO VISUAL

Si ves a alguien que te puede importar, el primer contacto visual será una buena forma de invitar a comenzar una conversación.



LEE LAS NOTICIAS DEL DÍA

Es importante estar informado de las últimas noticias de actualidad generalistas y también del ámbito de tus intereses.



INFÓRMATE DE LAS ACTIVIDADES DE LOS ASISTENTES

para participar más activamente en las conversaciones.



REALIZA PREGUNTAS DEL TIPO ABIERTO

Si haces preguntas cerradas que se contestan con un monosílabo, será más complicado iniciar y mantener una conversación.



CONVERSACIONES LIVIANAS

Lo más común para iniciar una conversación sin importancia y que sabemos va a ser de corta duración, es hablar del tiempo y otras cuestiones banales.



ASISTIR SOLO O ACOMPAÑADO

Si asistes solo localiza a otros en la misma situación que tú. Los que asisten acompañados suelen estarlo durante todo el evento. Y el networking trata de ampliar nuestro círculo de contactos.