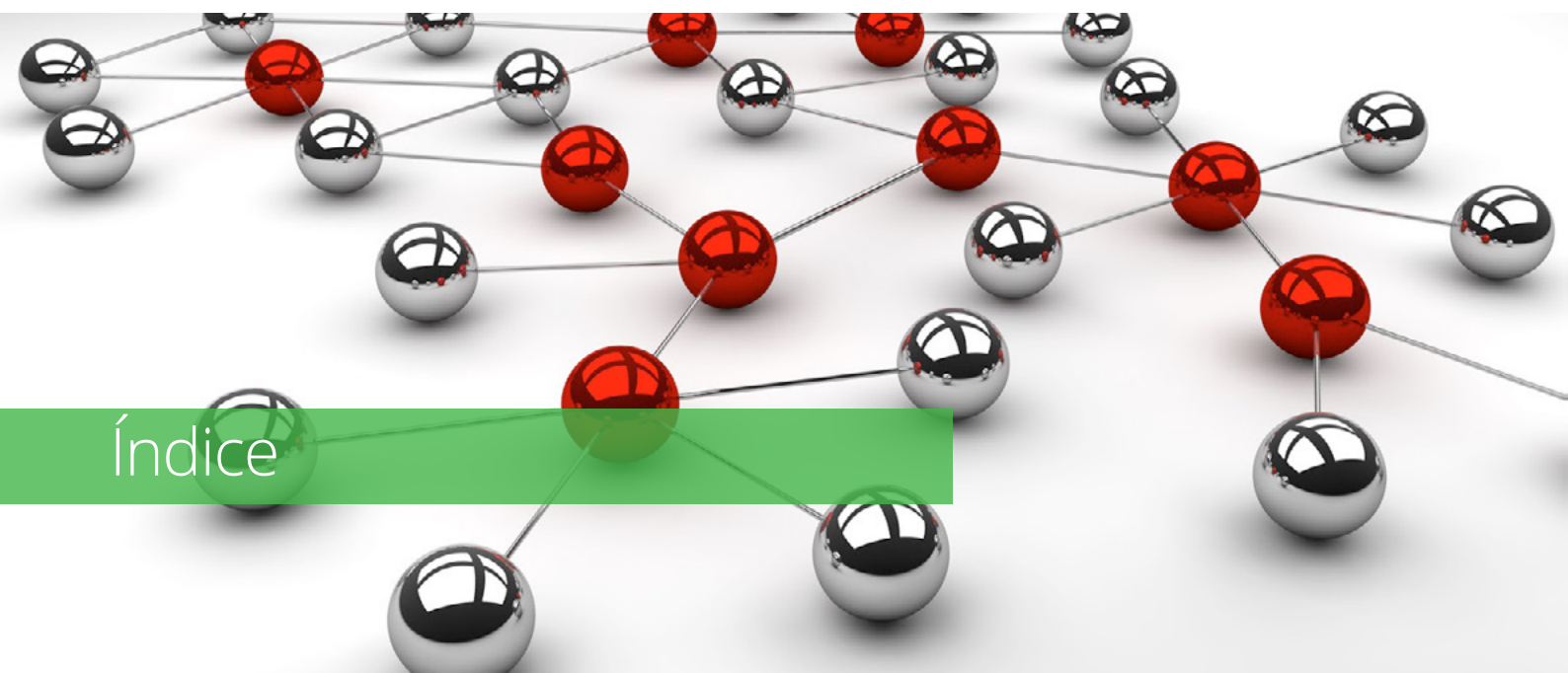




Networking, la mejor arma  
para establecer alianzas

**servis**



## Índice

- 1. El networking o cómo crecer haciendo aliados 3
- 2. Técnicas para realizar buenos contactos profesionales 6
- 3. ¿Qué herramientas puedo utilizar para desarrollar negocios y networking? 8
- 4. La importancia del networking en las ferias y congresos 11



## 1. El networking

### o cómo crecer haciendo aliados

Las alianzas siempre han funcionado como una **potente herramienta para toda clase de negocios desde tiempos remotos. Desde las recomendaciones profesionales a las redes de contactos, las agendas mediáticas o las cadenas de suministro**, pocas compañías o marcas existen aisladas y totalmente independientes, sin entablar relación con otros elementos y empresas para descentralizar servicios, buscar ayuda o captar clientes.

En esta publicación ahondaremos sobre una cultura y un término del que habrás escuchado hablar miles de veces pero cuya importancia, significado y ventajas para tu proyecto **tal vez no conozcas del todo**. Se trata del networking, procedente del vocabulario anglosajón. A continuación, conoce varias definiciones de este concepto.

“SI QUIERES IR RÁPIDO, VE SOLO. SI QUIERES IR LEJOS, VE ACOMPAÑADO.”  
(PROVERBIO AFRICANO)

- El networking es una **forma de conocer gente nueva en un contexto de negocios o de relaciones entre profesionales**. Implica, por lo tanto, construir y alimentar una red de contactos personales para difundir y dar a conocer tus intereses o tu actividad profesional.
- Hacer networking es, en palabras de Félix López, **acudir a actividades y eventos con el fin de incrementar nuestra red de contactos profesionales y buscar oportunidades** de negocio.
- El networking consiste en un valioso recurso que ayuda a grupos humanos afines a **compartir tanto servicios como productos o información**, tanto en el ámbito de los negocios como en recursos humanos.

## 1.1. Tipos de networking

Es importante destacar que en la consolidación de los puestos de trabajo y de las propias marcas interviene en gran medida el networking, imprescindible para que un negocio despegue y también para que se mantenga en el tiempo con estabilidad, éxito y expectativas de crecimiento.

Las estadísticas nos cuentan que cada uno de nosotros tiene entre 1.500 y 3.000 contactos si incluimos a compañeros de formación, amigos, excompañeros, conocidos de hobbies, etc...Imagínalos a todos ellos: **el potencial del networking radica en ser consciente que detrás de cada persona que uno conoce hay cientos de contactos potenciales** que pueden ser posibles clientes, consumidores del servicio o producto que uno representa, o posibles recomendables para un puesto de trabajo.

Es preciso diferenciar entre los tipos fundamentales de networking:

- **Networking presencial:** Como su propio nombre indica, esta clase de networking es el que se realiza compartiendo tiempo y espacio físico, por lo que es el idóneo para poner en práctica en **eventos, ferias, congresos, conferencias o cursos**.
- **Networking online:** Esta clase de networking es el que se lleva a cabo a través de las herramientas digitales y plataformas sociales, gracias a la innovación tecnológica. Puedes utilizar redes profesionales como LinkedIn o tu propio blog para entablar este tipo de relaciones.
- **Networking profesional:** Este tipo de networking es el que llevan a cabo profesionales autónomos o personas aisladas que se encuentran en proceso de búsqueda activa de empleo. Tener un blog personal especializado o utilizar las redes sociales para crear marca personal son maneras idóneas de realizar esta clase de networking.
- **Networking empresarial:** Es un nuevo modelo comercial de generar clientes para tu empresa, mediante alianzas y nuevas alianzas con otros elementos, marcas y profesionales del mercado.

## 1.2. Ventajas de poner en práctica el networking

**El networking requiere determinadas habilidades sociales y comunicativas, confianza y autoestima** y herramientas valiosas para darte a conocer y establecer valiosos vínculos, ya sea como profesional o como marca individual.


EL POTENCIAL  
DEL NETWORKING  
RADICA EN SER  
CONSCIENTE QUE  
DETRÁS DE CADA  
PERSONA QUE  
UNO CONOCE  
HAY CIENTOS  
DE CONTACTOS  
POTENCIALES

Si no te conocen, es como si no existieras. Por ello, debes tener claros todos los beneficios que el networking puede reportarte:

- **Da visibilidad a tu empresa o marca personal:** Cuando llevas un tiempo asistiendo a este tipo de eventos, serás más que conocido en el entorno, y generarás un mayor interés en tu negocio.
- **Te permite conocer a nuevos proveedores o empresas con las que colaborar y aliarte:** A fin de conseguir un producto o un servicio impecable que ofrecer a tus clientes. Es sin duda una gran forma de mejorar tu proceso de negocio.
- **Puedes llegar a nuevo segmento de clientes y captar un mayor número de usuarios:** Gracias al networking, más personas estarán interesadas en tus servicios. Además, esto repercute en un incremento de las ventas y la mejora de la rentabilidad de tus productos.
- **Mejora tus habilidades profesionales, tu oratoria y tu capacidad para detectar oportunidades:** La participación en debates, coloquios, ferias y charlas te permite aprender mucho y formarte por una parte, y por la otra aportar tus conocimientos.
- **Podrás realizar un estudio de la competencia:** Conociendo de cerca qué ofrecen y cómo lo hacen, podrás echar un ojo a tus principales competidores. Así, no te quedarás atrás a la hora de hacerte visible y podrás diferenciarte del resto con estrategias innovadoras y originales.

EL NETWORKING  
REQUIERE  
DETERMINADAS  
HABILIDADES  
SOCIALES Y  
COMUNICATIVAS,  
CONFIANZA Y  
AUTOESTIMA



A hand in a dark suit jacket points towards a network of white icons representing people, connected by white lines. The background is a stylized world map in shades of blue and black. The text '2. Técnicas para realizar buenos contactos profesionales' is overlaid on a green banner at the bottom of the image.

## 2. Técnicas para realizar buenos contactos profesionales

No existe una fórmula mágica para hacer networking, pero si es cierto que puedes aplicar una serie de pautas muy útiles para perfeccionar tu presencia, ampliar tu red de contactos y hacerte un nombre en tu sector profesional.

- **Ten una actitud de predisposición, optimismo y empatía:** El lenguaje corporal es fundamental a la hora de hacer networking in situ, y las habilidades comunicativas también son fundamentales a la hora de hacerlo vía online.
- **Mantén la proxemia o distancia corporal,** sonríe, muéstrate accesible y amable, haz preguntas, escucha con atención, muestra un interés genuino e impresiona haciendo preguntas complementarias.
- **Madrugando y sé disciplinado:** Llega a los eventos antes que nadie para evaluar las posibilidades, iniciar conversaciones y no interrumpir a nadie.
- **Ponte metas y objetivos a corto, medio y largo plazo:** Poca gente considera el networking como su actividad principal, por lo que es idóneo que te marques propósitos claros a cumplir. Ya sea conseguir un nuevo proveedor, hablar con el responsable de una candidatura de empleo o lograr colaborar en un importante medio de tu sector, es fundamental que redactes y desgloses tus objetivos.
- **Ten tarjetas de visitas e incluye en ellas tus cuentas profesionales en redes:** Desde hace muchos años, las tarjetas de visita son la moneda de cambio en los eventos de networking, por lo que su diseño, color y contenido son fundamentales para plasmar tu marca personal. Sin pasarte, puedes utilizar el humor.

EL LENGUAJE CORPORAL ES FUNDAMENTAL A LA HORA DE HACER NETWORKING IN SITU

- **Toma notas durante los eventos de networking a los que acudas:** Ya sea con bolígrafo o con un dispositivo tecnológico, es importante que recuerdes historias, anécdotas y detalles de ese momento para aprovecharlos para contactos posteriores.
- **El seguimiento:** En algunas citas puedes utilizar la regla de los tres días, los networkers tienen que seguir la regla de un día: haz un seguimiento en un plazo de 24 horas (48 máx.). Los mensajes de correo electrónico son una forma efectiva de ponerte en contacto tras el evento.
- **La personalización puede diferenciarte:** A la hora de generar contenido en torno a los eventos, quedar con un contacto en persona o presentarte a una candidatura, sé personal, utilizando un tono cercano y emocional.
- **Las redes sociales son tus grandes aliadas:** Como hablaremos en otro de los siguientes apartados de este documento, los canales sociales son básicas para crear contactos tras los eventos.
- **La paciencia y la perseverancia, a tu lado:** Generar redes de contactos consiste en dar y recibir. No se trata solo de ti y del siguiente paso en tu carrera, es una especie de cadena de favores, que consiste en ayudar a otros haciéndoles un favor o presentándoles a otras personas.
- **Prima la calidad sobre la cantidad:** Considera que un contacto de calidad es más valioso que 20 superficiales.
- **Alimenta y cuida tu red:** Detecta oportunidades, manda correos en fechas señaladas, comparte tu conocimiento especializado a través de ebooks y de artículos, organiza charlas y asegúrate de que no se olviden de ti.

SÉ PERSONAL,  
UTILIZANDO UN  
TONO CERCAÑO Y  
EMOCIONAL.





## 3. ¿Qué herramientas puedo utilizar para desarrollar negocios y networking?

### 3.1. Redes sociales idóneas para hacer networking

Las plataformas sociales son excelentes vehículos para realizar acciones de networking, dar a conocer tu portfolio, tus artículos o tu obra, incrementar tus redes de contactos y posicionarte mejor dentro de tu comunidad profesional. Puedes utilizar algunas de las siguientes redes sociales:

- **Facebook:** Es una de las redes sociales con mejor audiencia del mundo. A través de ella puedes generar relaciones más dinámicas con los clientes, construir marca, convertirte en líder de opinión y segmentar a tu audiencia. En esta red es muy sencillo hacer networking.
- **LinkedIn:** Se trata de la red profesional por excelencia, la cual posibilita la búsqueda de nuevos clientes y profesionales y facilita las relaciones con marcas influyentes para la empresa. En ella podrás buscar nuevos clientes, crear círculos de contactos donde integrar profesionales cualificados y expertos del sector, además de dar a conocer tu empresa.
- **Google+:** Esta plataforma te permite dirigir el contenido a usuarios y círculos específicos, accediendo a contenido muy valioso. Además, tiene consecuencias muy positivas sobre el posicionamiento SEO. Dentro del networking, es muy efectiva para crear interacciones sociales.
- **Twitter:** La red social del pájaro azul, reina del microblogging, también cuenta con millones de usuarios activos, facilitando que estés perma-

LAS PLATAFORMAS SOCIALES SON EXCELENTE VEHÍCULOS PARA REALIZAR ACCIONES DE NETWORKING, DAR A CONOCER TU PORTFOLIO, TUS ARTÍCULOS O TU OBRA, INCREMENTAR TUS REDES DE CONTACTOS Y POSICIONARTE MEJOR



nentemente informado como usuario, que puedas generar contenido de forma constante, averigües y detectes todo lo que se dice en torno a tu marca, brindes un excelente servicio de atención al consumidor o investigues el mercado.

→ **Pinterest:** Si tu empresa o tu actividad profesional están especialmente focalizadas en el producto, Pinterest tiene un enorme potencial visual por explotar, ideal para captar clientes, encontrar otros profesionales creativos, generar engagement o compromiso entre tus consumidores y que tus productos ganen en nivel de exposición y en mejora de reputación.

→ **YouTube:** Puedes hacer networking con influencers de tu sector para promocionar mejor tus productos o servicios, crear contenidos corporativos de forma amena y cercana al cliente, retransmitir eventos en directo o difundir spots, reportajes, entrevistas o reseñas de productos, aprovechando la gran interactividad. Junto con Snapchat, es la más recomendada para hacer networking o comunicarse con los millennials.

## 3.2. Aplicaciones para aprovechar tu red de contactos

Además de las redes sociales, existen extensiones, herramientas y aplicaciones en la red que te pueden ayudar a **gestionar y sacar el máximo provecho a tu red de contactos y cumplir tus objetivos.**

A continuación te aportamos diversos ejemplos muy valiosos que puedes emplear para llevar a cabo tu propia labor de networking.

1 **MailTrack:** Es de las aplicaciones más usadas del mercado, la cual te dice si tus emails han sido abiertos o no, poniendo el clásico doble-check en tu email, al igual que hacen otras famosas aplicaciones como WhatsApp y Telegram. Un primer tick confirma el envío, mientras que un segundo tick asegura su lectura. Este concepto traduce la tecnología de la industria del email masivo, conocido en programas como MailChimp, al formato popular de los checks en emails individuales.

2 **Rapportive:** Con esta herramienta puedes conseguir información más allá de la dirección de email. Añade unos paneles discretos a tu Gmail para ofrecer más información que la aplicación pueda encontrar sobre tu destinatario de correo. Basta con escribir la dirección de email para que el software busque en la web su usuario de LinkedIn.

ES DE LAS  
APLICACIONES  
MÁS USADAS DEL  
MERCADO, LA  
CUAL TE DICE SI  
TUS EMAILS HAN  
SIDO ABIERTOS O  
NO, PONIENDO EL  
CLÁSICO DOBLE-  
CHECK EN TU EMAIL

Rapportive de manera rápida y sencilla no sólo envía correos, además puede seguir a tus destinatarios y conocer sus perfiles en varias redes sociales.

3 **WiseStamp:** Pone una firma profesional a tu email, a través de una extensión instalada en el navegador. WiseStamp pone en tu email una firma que se ve limpia y profesional. Incluso puedes incluir iconos y enlaces a los canales de redes sociales. Una firma profesional es importante a la hora de establecer comunicación con tus contactos, con WiseStamp es más fácil diseñarla que desde el propio editor de firmas de Gmail.

4 **CircleBack:** Una app para limpiar contactos, actualizarlos e incluso identificar emails y teléfonos automáticamente. Si eres como todas las personas, tus contactos de muchos y muchos años se acumulan en tu agenda del correo electrónico sin ninguna revisión. CircleBack pone fin a esta situación, es una herramienta que te ayuda a mantener tu agenda actualizada, identificar duplicados y corregir errores.

5 **Afterwork app:** Esta aplicación está diseñada para hacer networking de manera informal. Afterwork app es una aplicación que quiere poner en contacto a personas con un perfil profesional e inquietudes similares, para tomar algo tras la jornada laboral y aumentar la red de contactos de sus usuarios de una manera informal. El registro en la aplicación se realiza por medio de LinkedIn, para tratar de encontrar los perfiles más afines a cada usuario. La app exige que tengas al menos 50 contactos en la popular red profesional, y que tu perfil esté completo, apareciendo el nombre, el puesto de trabajo o el sector.





## 4. La importancia del networking en las ferias y congresos

El **networking presencial más importante se lleva a cabo en eventos y ferias**, puesto que son eventos organizados específicamente para la gente de un sector o industria específico. Es importante seleccionar los eventos más relevantes, intentar acudir al mayor número posible ya seas una empresa o un profesional y desarrollar las siguientes claves.

Recuerda que, literalmente, la traducción de networking es “trabajar en tu red de contactos”, por lo que asistir a conferencias, talleres o actividades con el fin de incrementar tu red de contactos profesionales y buscar nuevas oportunidades para tu desarrollo profesional o de tu startup es fundamental.

- **Investiga antes de acudir al evento:** Antes de ir a cualquier evento y hacer una presentación, investiga en torno a las empresas, los ponentes y las novedades. Esto te ayudará a entender a qué personas debes de conocer durante el evento y cómo prepararte de una mejor manera. La preparación mental también te puede ayudar a quitarte los nervios y tener una conversación natural.
- **Haz preguntas abiertas para conocer a tus contactos:** Da la oportunidad a las personas que conozcas de explayarse sobre aquello que más les emociona.
- **Maneja el contacto visual y sonríe:** Depositar atención en los demás es elemental para facilitar la conversación y lograr que los demás se sientan seguros.
- **Busca puntos de apoyo y cooperación:** ¿Cuál es tu especialidad? ¿Qué puedes aportar a los demás? Dar y recibir ayuda es la esencia del networking.

ANTES DE IR A CUALQUIER EVENTO Y HACER UNA PRESENTACIÓN, INVESTIGA EN TORNO A LAS EMPRESAS, LOS PONENTES Y LAS NOVEDADES

- **Interconecta personas y marcas:** No hay mejor manera de poder generar valor que hacer networking en un evento, conectar a diferentes personas que puedan colaborar. Esta es una de las mejores maneras en cómo puedes empezar a ayudar
- **Sé proactivo:** ayuda a organizar eventos: Si no sabes dónde comenzar a hacer un buen networking, empieza investigando los diferentes eventos dentro de tu comunidad o ciudad. Dona tu tiempo y apoya al equipo organizador. Así podrás conocer gente nueva de una forma natural e inmediata sin tener que vender tu idea, producto o negocio.
- **Prepara un speech de 60 segundos antes de asistir:** Prepara una introducción natural para explicar quién eres, qué haces, qué proyectos tienes y qué es lo que te apasiona. Busca un lenguaje atractivo, cercano, creativo y natural. Resalta los beneficios de tu trabajo.

SI NO SABES  
DÓNDE COMENZAR  
A HACER UN BUEN  
NETWORKING,  
EMPIEZA  
INVESTIGANDO  
LOS DIFERENTES  
EVENTOS DENTRO  
DE TU COMUNIDAD  
O CIUDAD.



# servis

Síguenos:



[www.servisgroup.es](http://www.servisgroup.es)