

DECÁLOGO DE BUEN USO DE UNA RED DE CONTACTOS

¿Qué es una Red de Contactos?

Una red de contactos (o Networking) permiten a los usuarios entrar en contacto con otros profesionales de su sector a través de conocidos de confianza. Estos usuarios compartirán intereses, preferencias, necesidades... Por lo que a través de las redes de contacto se pueden hacer buenas conexiones con otras personas que fuera de la red quedarían ocultas, ya que permiten conocer quiénes son los contactos de otros conocidos.

Aquí tienes diez consejos para hacer un buen uso y sacar provecho a tu propia comunidad:

1. Establece tu estrategia personal.

La red de contactos debe basarse en una estrategia personalizada y unos objetivos concretos. Mi estrategia es personal y no tiene por qué servirle igual a otro Usuario.

2. Sé sincero en la presentación de tus datos.

En el mismo instante en que falseas los datos, la red pierde su objetivo y razón de ser. Ten muy en cuenta lo importante que es que el resto de Usuarios dispongan de tus datos de contacto para poder comunicarse contigo.

3. Actualiza el contenido de tu perfil.

Es un elemento clave que el resto de la comunidad pueda estar al día de tus inquietudes, proyectos, aptitudes, iniciativas y expectativas. Aprovecha siempre el espacio que se te proporciona.

4. Respeta la privacidad.

Trata de encontrar el equilibrio entre la inteligencia colectiva y el riesgo de revelar ciertos datos personales.

5. Involúcrate y sé proactivo.

Participa activamente en las iniciativas que surjan en el seno de la comunidad. E incluso, atrévete a proponer las tuyas propias.

6. Debe plantearse como una actividad regular.

Para que sea efectivo no debe plantearse como una actividad aislada. La red de contactos debe ser entendido como una verdadera filosofía de vida y se basa en una premisa muy importante: "dar para recibir". En este mundo hay que entrar con mentalidad de sembrar y luego recoger...

7. No agrupes contactos sin criterio.

La red de contactos no es una competición por conseguir contactos. No te dejes llevar por ese deseo irrefrenable de hacer crecer sin control tu red. Ellos también te lo agradecerán.

8. Cultiva tus contactos.

Potenciarás el abanico de oportunidades, tanto para ti como para tus contactos. Es tan importante construir tu red como mantenerla adecuadamente. De hecho, es así como realmente ésta se retroalimenta.

9. Es mucho más que entregar una tarjeta de visita.

Se basa en una relación de confianza que cuesta mucho ganar y resulta muy fácil perder.

10. La venta puede llegar a ser una consecuencia de una relación de red de contactos bien trabajada.

Empezará a dar sus frutos cuando sean los 'otros' los que hablen de ti, de tus productos y/o servicios.