

¿Cómo hacer networking en comunidades empresariales?



Las **comunidades empresariales y las redes sociales pueden perfectos para potenciar tu marca**, conoce a través de esta lectura cómo puedes realizar **networking** en estos espacios para lograr tus objetivos corporativos.

Muchos nos hemos encontrado con amigos o conocidos en redes sociales, muchas veces hablamos con ellos de temas relacionados al pasado, los hobbies o al trabajo y generamos una relación a través de un espacio virtual. Para ser más precisos hicimos una conexión, esta es la labor de las redes sociales, conectarnos con el mundo.

El networking busca lo mismo. Es una **práctica que se usa en el mundo empresarial para construir una red de contactos y construir relaciones de valor** que beneficien a ambas partes.

El uso de las redes sociales y comunidades empresariales nos pueden facilitar la labor de hacer networking, de hecho las redes profesionales como LinkedIn por ejemplo, tienen el propósito específico de generar conexiones que favorezcan en el ámbito profesional a los conectados.

Para sacar provecho a las comunidades empresariales y a las redes sociales debemos tener conciencia de cómo funcionan, conocer el carácter de cada espacio para aprovecharlo a nuestro favor y encontrar personas que nos pueden ayudar a lograr nuestras metas corporativas.

Lo primero que debes hacer para encontrar el espacio para hacer networking es **seleccionar una red social o comunidad** que te llame la atención, y donde además puedas encontrar lo que buscas, como clientes, socios, proveedores o inversionistas. Según el objetivo que tengas, **plantea una estrategia de acercamiento y ponte plazos** para cumplir tu objetivo.

Por ejemplo, si estás buscando conectar con 30 personas con un perfil específico, en tu estrategia debe estar buscarlos, puede ser a través de otros contactos, o con los buscadores en las redes sociales.

Luego viene la etapa de trabajo, donde **examinas el perfil** que encuentres y miras si entra o no en el perfil específico que estás buscando, si lo es, **haces contacto, preparas una presentación y haces seguimiento**.

Cuando encuentres la comunidad en la que deseas hacer networking **es importante que interactúes** dentro de la comunidad, no se trata solamente de buscar perfiles específicos de personas con las que quieres conectar, interactuar con las publicaciones, compartir conocimiento, compartir la información con tus contactos te dará una posición positiva frente a las personas a quienes les pueda interesar conectar contigo. Además, te hace visible frente a influencers de tu industria y ganas influencia en la comunidad.

Se constante. Reserva al menos media hora al día para trabajar a en tu red de contactos, de esta forma la harás crecer, y una vez que crezca puedes empezar a priorizar, encontrar contactos clave con los que hablar, hacer seguimiento y generar relaciones de valor.

Otro punto clave a la hora de hacer networking es conectar, puede que encuentres personas que comparten intereses y preferencias, y que al conectarse pueden beneficiarse. **Es importante que conectes a los demás**, igualmente también te pueden conectar a ti con alguien que puede apoyar tu marca, adquirir tus servicios o aportar valor.

Al crear conexiones, sal del ámbito digital al ámbito real, conoce a la persona con la que has conectado de ser posible presencialmente, de esta forma puedes cerrar negocios, crear alianzas, compartir información de valor y conocer realmente a la otra persona.

Las comunidades empresariales sirven como herramienta para conectar con diferentes personas, pero el contacto real genera más confianza y lleva la relación de negocios más allá.

Como ves, **hacer networking en redes sociales y comunidades empresariales es un tema de constancia y de compartir valor** para conectar a tu marca con la industria y con tu público objetivo.