

3

REDES DE CONTACTO:

La construcción de redes de contacto te permitirá conocer a otros emprendedores que están en tu misma posición, así como a eventuales clientes, proveedores, socios y un mundo donde el común denominador es el emprendimiento.

El proverbio chino dice “Si caminas solo, irás más rápido; si caminas acompañado, llegarás más lejos”. Efectivamente en el mundo del emprendimiento es importante avanzar acompañado, tanto de organismos que facilitan y apoyan el emprendimiento, como de otros emprendedores que están en tu misma posición, con las mismas dudas y posiblemente con ideas de negocio equivalentes o complementarias.

Esta relación se crea mediante redes de contacto, las que te permiten estar conectado y en sintonía con el entorno emprendedor para compartir y recibir experiencias, robustecer tus ideas, escuchar iniciativas de otros, ampliar tus referidos y, por ende, generar nuevos vínculos.

Existen distintas instituciones públicas y privadas que forman un ecosistema emprendedor, representado por la academia, gremios, fundaciones y municipios, entre otros, que te pueden ayudar a conformar redes de contacto.

Debes tener en cuenta que estas instancias de reunión no sólo formarán parte de tu agenda de trabajo, sino que son oportunidades para dar a conocer tu emprendimiento. En ese sentido, prepara minuciosamente tu discurso y crea un relato para mostrar tu Pyme y los productos que ofreces.

Una de estas herramientas es el Pitch o Elevator Pitch, una técnica discursiva que consiste en contar acerca de ti, tu empresa y tus soluciones en no más de 3 minutos.

¿Cómo crear redes de contacto?

Para crear redes de contacto debes vincularte con grupos que se reúnen con frecuencia en torno al emprendimiento. Por ejemplo, las Municipalidades cuentan con una oficina o unidad de fomento productivo dedicada a entregar orientación sobre actividades, programas de fomento e iniciativas de colaboración y vinculación con la red de apoyo local.

De esta forma, tanto municipalidades, cámaras de comercio locales, instituciones bancarias, universitarias, gubernamentales e iniciativas privadas, organizan periódicamente actividades de encuentro del mundo emprendedor, generando comunidad, redes de colaboración y oportunidades de crecimiento.

Consejos para participar en redes de contacto:

- Construye una base de datos con las personas que vayas conociendo. Ella te aportará contactos de clientes, posibles proveedores y socios clave, entre otros, y se transformarán con el tiempo en una valiosa agenda de contactos.
- Asiste a todo evento que puedas. Date a conocer y conoce a nuevas personas.
- Lleva contigo tu tarjeta de presentación en papel o en versión digital y compártela con quienes conozcas. También pide sus tarjetas a otros emprendedores.
- Establece relaciones personales. Los negocios se hacen entre personas y tú eres la cara visible de tu empresa.
- Preséntate ordenado, amable y dispuesto a relacionarte con otras personas.
- Pide siempre consejos, evita pedir favores.
- Sé receptivo a los consejos y experiencias de otros.
- Atrévete a compartir tus propias vivencias y cuenta especialmente tus fracasos, ya que éstos aportan experiencias que puedes traspasar a otros emprendedores.

¿Qué encuentro en las redes de contacto?

Generando redes puedes encontrar clientes, proveedores, eventuales nuevos socios e instituciones diversas relacionadas al emprendimiento. Además, puedes desenvolverte en un ambiente de negocios, explicar tus ideas e incluso exponer acerca de tu empresa.

