

HERRAMIENTAS PARA AMPLIAR LA RED DE CONTACTOS



Para el desarrollo de cualquier persona o negocio es importante poder contar con una red de apoyo. Con buenos contactos vas a poder descubrir nuevas oportunidades, recibir comentarios para mejorar, ampliar tu alcance de difusión, aprendizaje y ayuda en momentos de necesidad.

Y para aprovechar mejor tu red, necesitás saber quiénes son esas personas y organizaciones, dónde están ubicadas, cuál es el nivel de vinculación con ellas y cómo cada una puede apoyarte (y viceversa). Teniendo esto en cuenta, el Networking Canvas y el Sociograma son excelentes herramientas que te pueden ayudar a identificar tu red y también a mostrar brechas en este proceso. Mirá a continuación:

1 Networking canvas

Para utilizar esta herramienta vas a tener que completar el siguiente cuadro, considerando los nombres de personas y organizaciones que pueden apoyarte a nivel personal, profesional y en tu negocio. A partir de ahí verás en qué niveles necesitás más contactos, además de tener siempre alguien con quien contar.



	PERSONAL	PROFESIONAL	NEGOCIO
DESARROLLAR	<p>CRECIMIENTO PERSONAL</p> <p>Personas y organizaciones que te aconsejan en tu vida personal y te ayudan a superar períodos negativos.</p>	<p>CRECIMIENTO PERSONAL</p> <p>Personas y organizaciones que te ayudan a desarrollarte profesionalmente, aquellas que te dan un sentido de valor y propósito.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Personas y organizaciones que pueden abrirte las puertas a nuevas oportunidades de negocio.</p>
AUMENTAR	<p>BIENESTAR</p> <p>Personas y organizaciones que te ayudan a equilibrar tu vida personal y profesional, involucrándote en actividades más allá de tu trabajo (deportes, pasatiempos, artes, causas sociales, religión y otras).</p>	<p>ENERGÍA PROFESIONAL</p> <p>Personas y organizaciones que te fortalecen, te dan energía y te apoyan emocionalmente cuando surgen situaciones difíciles en el trabajo. Aquellos que te ayudan a retomar el rumbo.</p>	<p>INFLUENCIA</p> <p>Personas y organizaciones bien conectadas que te ayudarán a ganar legitimidad. Son aquellos que te van a ayudar a introducirte en determinados ambientes o lugares de influencia.</p>
APRENDER	<p>NEGATIVIDAD</p> <p>Personas que afectan tus emociones de forma negativa y que te provocan algún tipo de estrés. Enumerá quiénes son, ya que, a veces, pueden brindar oportunidades de aprendizaje útiles.</p>	<p>FUTURO</p> <p>Personas y organizaciones que son fuente de nuevas ideas y tendencias y que inspiran tu innovación profesional.</p>	<p>IDEAS</p> <p>Personas y organizaciones que brindan información valiosa sobre el mercado y/o industria en el que te desarrollás o que brindan feedback sobre tus principales proyectos.</p>

2

Sociograma

Esta herramienta te permite analizar cuáles son tus contactos más calientes -los más cercanos- y los más fríos - aquellos que conocés, pero no te acercás demasiado-. Además, podrás incluir posibles contactos que puedan ocurrir en el futuro. Para ello seguí estos dos pasos y tendrás una forma muy práctica y visual de analizar tu red:

1º Podés utilizar tu red de contactos para separar los nombres que obtuviste. Hacé una lista dentro de la red, o en un papel, de las personas, grupos y organizaciones que conocés, con los que tenés contacto, y que están involucrados de alguna manera con el emprendimiento o que pueden involucrarse con tu negocio.

Para no olvidar ningún contacto, pensá lo siguiente: ¿En qué lugares y grupos participás? ¿Hay personas en esos espacios que puedan ayudarte como emprendedores? ¿Hay otras personas cercanas que tengan negocios y que te puedan ayudar? ¿Algún profesor, exjefe, líder comunitario?



2º Escribí en los círculos que aparecen más abajo los nombres que listaste, considerando el grado de cercanía que tienen.

- Las personas y organizaciones más conocidas, con las que tenés contacto con mayor frecuencia o a las que accediste recientemente, tenés que ubicarlas más cerca del círculo que representa a tu negocio.
- Otros nombres más distantes - aquellos con los que simplemente intercambiaste números de teléfono, pero no hablás mucho - y con los que no tenés mucho contacto, van ubicados en el círculo más grande y más alejado de tu negocio.

