

# Getxo >MEETING<



**25 de abril**

**Así se activa tu red de contactos**

¿Te has parado a pensar de dónde vienen tus clientes/as? Muchas veces se trata de un contacto. O del contacto de un contacto. Por eso es importante tomar conciencia de cuán grande es tu red.

En el pasado Getxo MEETING hemos analizado las personas que conforman el círculo social que conoces por distintos motivos. Y la hemos puesto por escrito. ¿Para qué? Para tomar conciencia de la importancia de alimentar las relaciones interpersonales, Porque tú generas confianza, y por tanto, las personas que conoces también pueden confiar en lo que haces.

Ekonomia-Sustapena / Promoción económica  
Getxo Elkartegia, Ogoño 1, 48930 Getxo (Bizkaia) 944660140  
[getxolan@getxo.eus](mailto:getxolan@getxo.eus) • <https://www.getxo.eus/promocion-economica/>

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:



Esto puede servirte para:

- Saber la importancia que tiene que otras personas sepan a qué te dedicas.
- Facilitarte la labor comercial y “templar” la labor comercial llamada “a puerta fría”.

Porque tu red puede ayudarte también a:

- Escuchar necesidades de clientela potencial que de otra forma no sabrías identificar. Que haya personas que te recomienden, o te hagan saber de oportunidades.

**¿Cuál es tu red?** Toma lápiz y papel y comienza a crear un mapa mental:

- Excompañeros/as de trabajo.
- Empresas proveedoras.
- Compañeros/as y profesorado de formaciones y estudios.
- Clientela potencial, aquella que no llegó a aceptarte un presupuesto.
- Familia, amistades de tu familia, familia de tu familia.
- Empresas colaboradoras, aquellas que se dedican a cuestiones parecidas a la tuya y son complementarias.
- Amistades, familiares de tus amistades, amistades de tus amistades.
- Voluntariado: Personas que conoces por tu labor en asociaciones, organizaciones benéficas.
- Personas que conoces por tus aficiones deportivas, artísticas o de autocuidado.
- Red de proximidad: Personas que forman parte de tu barrio, vecindario, comercio que ves habitualmente. O en el caso de tener niños/as, las personas en torno al centro educativo.

¡Hasta sacar a pasear al perro a las 22:00 puede hacer que conozcas gente!

Como ves, las oportunidades están donde menos te lo esperas.

En definitiva, en la sesión hemos tomado conciencia de que la red es más amplia que lo que creemos. Y además, de que crear nuevas relaciones es importante, pero cuidar las existentes es primordial. Parece que no, pero durante la pandemia hemos podido

perder contacto con personas que son clave para tu vida social. Y también lo pueden ser para tu negocio. No se trata de hablar todo el tiempo sobre tu trabajo, pero al menos identificar en qué trabaja cada quién es importante para aportarse y abrirse a oportunidades.

Ekonomia-Sustapena / Promoción económica  
Getxo Elkartegia, Ogoño 1, 48930 Getxo (Bizkaia) 944660140  
[getxolan@getxo.eus](mailto:getxolan@getxo.eus) • <https://www.getxo.eus/promocion-economica/>

Jarrai gaitzazu: /Síguenos en:

