

Narración Pedrito Contactos

Pedro Gómez de 28 años, trabajó durante 8 años como auxiliar de almacén en una empresa de productos para la construcción y ahora que finalizó su carrera de Administrador de Empresas de la CUN, ha decidido renunciar para iniciar su proyecto empresarial que tanto tiempo tuvo postergado.

Su emprendimiento consiste en la gestión logística de eventos empresariales, como foros, reuniones campestres, congresos, seminarios y otras actividades de ocio y esparcimiento. Uno de sus más grandes inconvenientes era que no tenía una base de contactos empresariales sólida, ni mucho menos gestionada, ya que por su trabajo y estilo de vida durante su proceso de formación no tuvo espacios de relacionamiento social.

Pasaron cuatro meses de gestión de su emprendimiento el cual no daba resultados positivos comercialmente hablando, se desmotivó y después de tanto pensar en qué hacer, tomó la decisión de investigar cómo lo hacían los demás. Entrevistó a sus antiguos profesores, pasó horas tomando información de YouTube, leyendo libros electrónicos y consultando casos de éxito de los expertos en ventas, hasta que después de un proceso de análisis logró concluir que necesitaba hacer networking.

Para ello, hizo lo siguiente:

01

Empezó a construir un perfil personal buscando reafirmar una imagen de seguridad y madurez que lo hiciera ver ejecutivo. Para ello eligió ropa, corte de cabello, tono de voz, forma de actuar, libros para leer y empezó a cuidar su manera de hablar.

02

Recordado lo aprendido en networking, creó un perfil profesional en las diferentes redes, diferente al de su empresa. Este perfil solo sería para contactos empresariales (clientes, proveedores y demás personas) que estratégicamente podrían aportar a su proyecto. Tenía claro que su perfil no era para vender sus servicios, sino simplemente para crear una red de contactos exclusivos y compartir información de interés común.

03

Luego buscó un estilo de tarjeta física y virtual de tipo profesional que transmitiera la misma información, para ello eligió fuente de texto, color de la tarjeta y la información a imprimir en ella.

04

Ahora estando preparado, empezó a organizar y participar en diferentes reuniones empresariales para consolidar contactos, las fotos y su participación en estos eventos las compartió en todas sus redes sociales.

05

Cuando tenía una lista de contactos interesante y afines a su proyecto empezó a realizar reuniones periódicas para tratar temas de interés entre ellos los relacionados a su emprendimiento.

Tal fue su gestión que al poco tiempo uno de sus contactos Daniel Rodríguez, un Ingeniero Industrial propietario de una empresa de consultoría en seguridad y salud en el trabajo decidió contratar sus servicios, para la realización de una pequeña convención de microempresarios donde ofrecería sus servicios. Para este primer proyecto de Pedro destinó el 110% de su energía y conocimiento para apoyar a Daniel en su proyecto.

Su dedicación, constancia y esfuerzo dio buenos resultados, tanto así que Daniel quedó muy satisfecho, la actividad le permitió conseguir diez clientes nuevos así que siguió contratando a Pedro y lo recomendó con sus redes de contratos. Poco a poco a Pedro lo siguieron contratando por recomendación hasta que creó una imagen de él y de su empresa sólida que inspiraba seguridad y confianza.

Sus casos de éxito los publicó en sus redes sociales y en ellas mismas logró gestionar más contactos y por ende más clientes y mas aliados. Desde entonces, gestiona la empresa mediante red de contactos y su esfuerzo comercial como la inversión en publicidad es muy bajo.

Sus excompañeros de clase, exprofesores y amigos más cercanos que presenciaron su crecimiento empresarial, lo llaman desde entonces Pedro contactos.