

SEGREDOS PARA CONSEGUIR REFERÊNCIAS



Os grupos de Networking podem definitivamente ajudar as empresas a gerar referências. Ao participar de grupos de Networking cujo objetivo é a recomendação uns dos outros, lembre-se de que os seus esforços não devem concentrar-se em tentar “fechar uma venda”. Se quer obter negócios de outros empresários do seu grupo de Networking, explique a essas pessoas sobre alguns dos detalhes específicos do seu negócio e que clientes procura para que o possam indicar de forma eficaz.



Aqui estão alguns segredos para obter referências de negócios:

Treine a sua força de vendas

A única forma das pessoas passarem referências é saberem muito sobre si e sobre a sua empresa. Ninguém espera que um membro do grupo passe a ser o vendedor de todos os membros; mas, se quiser referências, os seus colegas membros precisam ser treinados. A forma como as suas apresentações são feitas pode impactar substancialmente os seus resultados na geração de referências de negócios de outros membros do grupo.

Não generalize

Já ouvi centenas de milhares de apresentações em eventos de Networking de negócios ao longo dos anos e muitas pessoas, ao descrever o tipo de referências que desejam, usam as palavras "qualquer um", "alguém" ou "todos". Não recomendo. Também é importante lembrar que se estiver num grupo que se reúne semanalmente, a sua apresentação deve focar-se em algo diferente todas as semanas para dar continuidade ao processo educacional.

Levar para a reunião material de apoio

Tenha consigo um objeto visual para os membros verem. Um objeto que identifique o seu negócio ou a referência que vai pedir. As probabilidades, de ficar nas suas mentes por muito tempo após a reunião, aumentam.

Divida o seu negócio em palavras chave

Ao apresentar-se, divida o seu negócio em palavras-chave. Na sua apresentação semanal, concentre-se apenas num aspeto do seu negócio. Em outras palavras, divida o seu negócio em pedaços muito pequenos. Quais são as palavras que outras pessoas podem usar como termos de pesquisa sobre o seu setor? Estas são as suas palavras-chave. Pode ficar tentado a usar uma abordagem ampla, listando todas as áreas que a sua empresa cobre, mas em vez disso, considere que os seus colegas Networkers aprenderão mais sobre si, se explicar um aspecto do seu negócio reunião a reunião.

Se deseja obter referências através do Networking, lembre-se de que tem de treinar a sua equipa de vendas e fornecer-lhes o material de apoio que precisam para o referenciar a outras pessoas que procura, com base nas suas palavras-chave. Provavelmente irá constatar uma diferença notável nos seus negócios.