

# VENTAS

# IMPULSADAS POR NETWORKING



Septiembre 2025

# TODOS QUEREMOS

- Generar VENTA\$
- Obtener buenas referencias
- Que el resto se acuerde de mí y de mi solución



*eso requiere...*

- **Claridad**
- **Preparación**
- **Constancia**



# MITOS DEL NETWORKING

- Sólo es para extrovertidos...
- Es venderse a toda costa...
- Sólo funciona para algunos sectores...
- Es una actividad ocasional...
- No requiere preparación previa...



# DATOS NO MITOS...



- **+85%** de las oportunidades laborales y de negocio surgen del networking.
- Su tasa de conversión es hasta un **80% más alta** que la de un contacto en frío.
- Genera mayor **confianza y credibilidad** en una reunión inicial.
- **Todos los días** hay instancias de networking.



«Las personas harán negocios o recomendarán para hacer negocios  
a personas que:

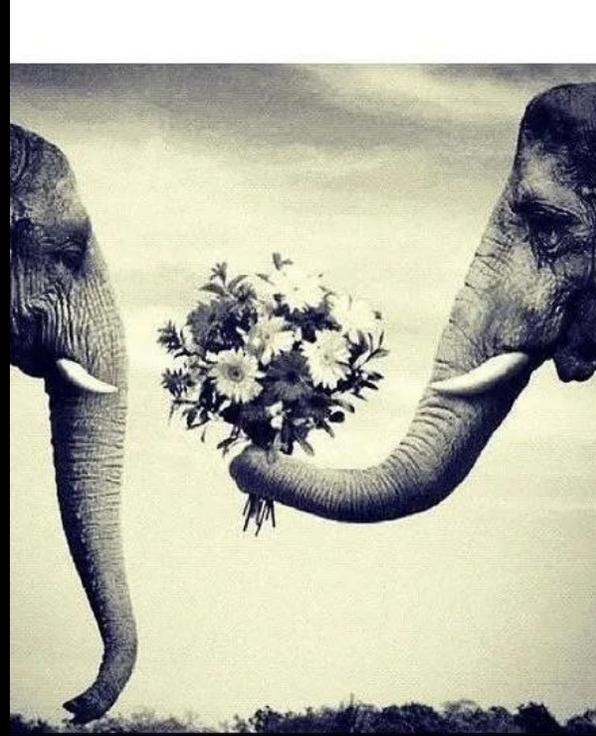
**conocen, les agradan, y en quienes confían»**

# NETWORKING ¿QUÉ ES?

“Es el proceso **colaborativo** de **construir relaciones auténticas** con otras **personas**, con el fin de compartir conocimiento, **poner a disposición** las redes de contacto, generar oportunidades y **aportar valor mutuo a lo largo del tiempo.**”



**SER GENEROSO/A**



**CULTIVAR RELACIONES**



**SER AUTÉNTICO/A**



**PREPARARSE**

**PILARES DE UN NETWORKING EXITOSO**

# 1º LA MENTALIDAD CORRECTA

- Networking **no es vender**, es **conectar y generar confianza**.
- Tu objetivo en esos minutos: dejar huella, generar y mostrar interés, dar razones para tener **nuevos encuentros**.
- En instancias de networking dedica el 99,9% del tiempo en entender y preguntar al otro sobre su negocio.
- Entender que conectar a alguien no es “poner tus manos al fuego” es ayudar a que se genere un encuentro inicial.
- La pregunta que marca la diferencia: ***“Cómo hago para saber que alguien de mi red de contactos podría ser un buen potencial cliente para tu negocio”***

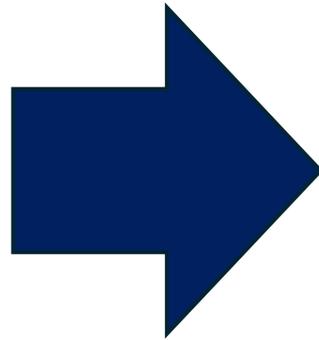


**“COLABORAR ES UNA INVERSIÓN”**

# LA MENTALIDAD CORRECTA



No creer que las oportunidades son directamente con las personas presentes.



**TOD@S tenemos  
redes de contacto distintas:**

*Amigos, Clientes, Ex clientes*

*Familiares, Ex empleadores, Compañeros universidad /colegio, Co-  
apoderados, Vecinos, Etc.*

Estudios dicen que en promedio 250 personas componen la red de  
contacto de una persona

$$7 \times 250 = 1.750$$

Si los otros no saben **lo que haces y lo que necesitas...**  
aunque quieran, nunca podrán ayudarte...

# QUÉ y CÓMO PRESENTAR TU NEGOCIO

## PITCH COMERCIAL

- Breve y conciso, 1 o máximo 2 minutos.
- Sin tecnicismos (los demás no son necesariamente de tu industria).
- Procura que sea fácil de recordar.
- No digas sólo lo que haces/vendes “tenemos un software de RRHH”...
- **Di lo que generas** “ayudamos a las empresas a reducir en torno al 80% el tiempo en procesos de RRHH”.
- Usa un **ejemplo concreto/caso éxito** para que quede claro: “*Un cliente nuestro del sector minero redujo 2 días de trabajo a 2 horas al implementar nuestra solución.*”
- *Cuéntale al resto **qué te diferencia de tus competidores***
- *Si usas material de apoyo **que sea un aporte, sino NO lo uses.***



> **PREPÁRALO** <

> **PRACTÍCALO** <

> **VALÍDALO** <

# CÓMO PEDIR REFERENCIAS

- CLAVE: Ser **específico y simple**.
- **Evita: demasiada amplitud; la ambigüedad, ayuda al otro a poder ayudarte.**

*“Me sirven dueños de pymes...”*

*“Me sirve todo porque mi tema es muy transversal...”*

*“Mi solución es efectiva para todas las áreas comerciales, finanzas, rrhh, mkt...”*



- **Pide 1 perfil claro, no 10 (a la vez)**

- **Ayuda al otro a “filtrar sus red de contactos”**

*“Si tienen algún cliente que venda por Ecommerce...”*

*“Si tienen algún amigo o familiar que sabes que utiliza Office 365...”*

*“Busco alguien en el área de trade marketing en empresas de Retail”*

*“Necesito hablar con alguien del área de Compliance del Banco de Chile...”*

*Entrega información clave de esa persona que necesitas: Área / Cargo*

- **Pide referidos a tus clientes contentos, son tu mejor vendedor.**



# GENERA CONEXIONES

- Escucha al otro con la intención de ver si alguien de tu red de contactos podría ser un buen potencial cliente para la otra persona.
- Destina un momento de la semana para conversar con alguna de las personas que conoces o conociste, no necesariamente potenciales clientes. **Práctica infalible**
- Si ayudas a alguien con un dato, ese alguien hará lo posible por devolverte la mano.
- Unir a 2 partes igual te favorecerá a ti.
- Mantener conexiones depende de las 2 partes, pero ahora que sabes su importancia depende más de ti.
- Ábrete a conversar con “COMPETIDORES” puede haber un valor enorme ahí, y no ser tan competidores como creías...
- Tipos de networking: Presencia (eventos, ferias); Digital (LinekdIn, Webinars); Casual (Hobbies, vida social)



**VAMOS A LA PRÁCTICA**





Rodrigo Gutiérrez Tupper

*Fundador Red 7x7*



## **PROBLEMÁTICA DE MIS CLIENTES**

“Pymes que necesitan generar nuevos negocios, pero se enfrentan al desafío de hacerlo con canales efectivos que no requieran grandes inversiones de recursos y tiempo.”

## **PROPUESTA DE VALOR**

“Ayudamos a nuestros socios a crecer su negocio creando conexiones estratégicas que se transforman en referidos de calidad, más contactos y llegada a clientes potenciales.”

## **NOS DIFERENCIA**

Contar con un modelo flexible, que se adapta a los tiempos y necesidades de nuestros potenciales clientes, combinando un modelo híbrido que genera referidos, formación comercial, prospección y difusión para nuestros socios.

## **CASOS EXITOSOS / EJEMPLOS**

Un 60% de los participantes de la red 7x7 señaló haber sacado oportunidades a través de un contacto o referido desde la red y cerca de un 20% señaló generar cierre de negocios y/o alianzas.

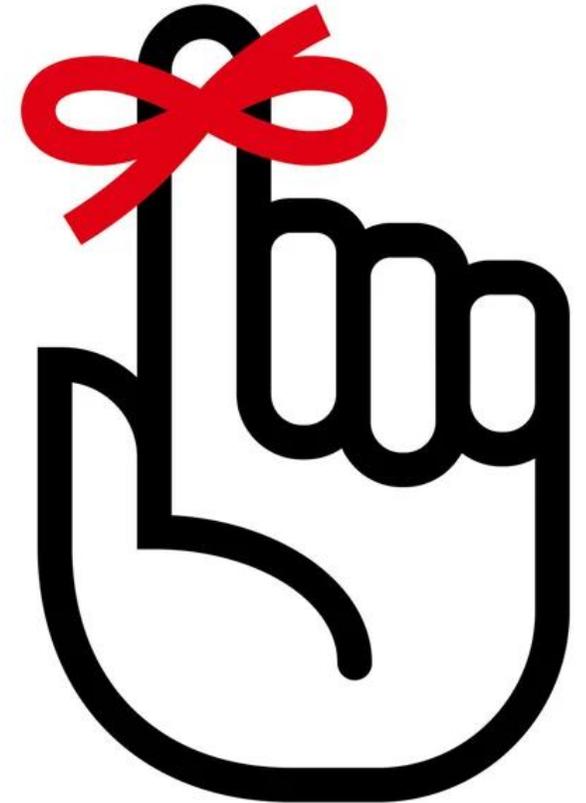
# EL CLIENTE QUE BUSCAMOS (ideal)

- Pymes de mercados B2B.
- Dueños /socios
- Que no tengan fuerza de ventas / equipo comercial
- No importa si participa o ha participado de redes de networking.
- Tengan la necesidad de buscar nuevos clientes.



# RECUERDA...

- ✓ El networking bien utilizado es una potente herramienta comercial, un canal más, que te permitirá alcanzar un listado ilimitado de referidos
- ✓ El networking es una habilidad, que se desarrolla con la práctica, requiere técnica, continuidad y disciplina.
- ✓ Prepara, valida y ten clara tu propuesta de valor.
- ✓ Ten claro quien es tu cliente ideal, y cómo solicitar referidos adecuados.
- ✓ En eventos/reuniones (en las que se pueda), estudia previamente el escenario que enfrentarás.
- ✓ Ten actualizadas tus perfiles de redes sociales, LinkedIn (Las van a ver!!)
- ✓ ACTITUD: No olvides que el objetivo de asistir a estas reuniones/eventos es trabajar y desarrollar tu red.



**MUCHAS  
GRACIAS**

**RODRIGO@RED7x7.CL**

**VENTAS  
IMPULSADAS  
POR  
NETWORKING**

