

O NETWORKING COMO FERRAMENTA DE ABERTURA PARA NOVOS NEGÓCIOS

Networking é, sem dúvida, uma palavra-chave para o empreendedor. A habilidade de conhecer e se conectar com pessoas de diversas áreas pode ser decisiva não apenas para a sua carreira, mas para o sucesso do seu negócio.

Criar relacionamentos e manter estas associações ativas é importante até mesmo nos primeiros estágios de um empreendimento. Quer saber o por quê?

Veja neste infográfico o potencial do networking como ferramenta de abertura para novos negócios.

DUAS CABEÇAS PENSAM MELHOR DO QUE UMA

O empreendedor está sempre em busca de uma nova ideia de negócio. No entanto, a tarefa de ter uma ideia viável, adaptá-la conforme a realidade do mercado e desenvolvê-la em um modelo de negócios funcional não é fácil.

Quando você investe tempo e energia no networking, estará criando importantes contatos com pessoas que têm o mesmo objetivo, mas possuem diferentes referências e expertises.

Trocando ideias com elas, fica mais fácil pensar em modelos que tenham bom potencial de negócio.



MAIS INOVAÇÃO

Diante dos diferentes históricos e experiências entre você e seus contatos e unindo os seus conhecimentos, a inovação torna-se mais orgânica.

Por meio da conjunção entre diferentes pontos de vista, é possível vislumbrar novas possibilidades que antes nenhum de vocês imaginaria.



PARCEIROS IMPORTANTES

Independente do segmento em que você atua, fazer networking é importante para descobrir novos parceiros.

Desde fornecedores e sócios até mesmo um possível investidor, é por meio das conversas e das interações com representantes de outras organizações que você pode descobrir novas oportunidades de, finalmente, tirar suas ideias do papel, ou reduzir os custos, aprimorar a produção, etc.



DESCOBRINDO NOVAS NECESSIDADES DO MERCADO

Durante o networking você pode até mesmo descobrir necessidades inexploradas no mercado. E o melhor, já fazendo contato com seus primeiros clientes.

Estas conversas e ocasiões sociais são oportunidades únicas para desvendar dificuldades que outras empresas enfrentam e, a partir disso, elaborar um plano de negócios para solucioná-los.



NETWORKING SE FAZ 24 HORAS POR DIA

Saiba que não é apenas em feiras e congressos de negócios que se faz networking. Sempre que conhecer uma pessoa nova, exercite sua escuta, estimule sua curiosidade e tente ir além no relacionamento com aquela pessoa.

Você vai descobrir novas oportunidades de negócios nos lugares mais inusitados!

