



## Samuel Benzadon Benitah

Socio fundador de negocios & networking, primera empresa española de networking profesional. Su trayectoria profesional ha estado ligada a diferentes empresas, como la Embajada de Israel, Broker en Interbancario Money Market y profesor en diferentes ministerios, experiencia que le ha permitido tener una visión de diferentes actividades empresariales y conocer sus dificultades a la hora de emprender.

## EL EMPRENDEDOR Y EL NETWORKING

Uno empieza como emprendedor y acaba como empresario. Si me pongo a pensar, desde pequeño he querido ser empresario, de hecho, en el colegio ya hacía mis pequeños negocios con los cromos, vendía aquellos que tenía repetidos y compraba aquellos que me faltaban siempre teniendo en cuenta dejar algún beneficio para volver a invertirlo en mi pequeño negocio.

Cuando empecé mi carrera profesional, el networking era algo que ahora sabemos que existía pero no había llegado a España. Incluso cuando monté mi primera empresa allá por el año 2000 tampoco se oía hablar mucho de networking. Se hacían desayunos de trabajo, comidas con clientes para conseguir mayor negocio con ellos y entablar una cierta relación de amistad y de fidelidad.

El networking es una labor, que para cualquier empresa sea grande o pequeña, es todo beneficio, pero vamos a centrarnos en los emprendedores.

Un día decides montar una empresa, pides ayuda a los bancos para que te financien, a tu familia, vendes propiedades para obtener esa financiación y pones toda la carne en el asador para que tu proyecto salga adelante.

Una vez que has organizado todo, tienes la oficina y todo lo necesario para empezar a trabajar, te ves solo, con muchas labores que hacer y poco tiempo. Antes tenías que dedicarle a la labor comercial la mayor parte del día para conseguir clientes.

En estos momentos que el networking está irrumpiendo de una forma asombrosa dentro del mundo empresarial, para el emprendedor son todo ventajas sobre todo si está estructurado y dirigido como en Negocios & Networking.

- Dentro de los grupos tu actividad es única, lo que hace que no tengas competencias.
- Si dedicas entre 2 y 4 horas a la semana al networking, te servirá como primera toma de contacto con potenciales clientes lo que hará que ya tengas tu labor comercial para toda la semana.
- Los proveedores que necesites, te saldrán más baratos ya que entre nosotros tendemos a rebajar nuestros precios y a facilitar la forma de pago.
- Tienes a tu grupo continuamente haciendo una labor comercial de tu producto ya que todos los miembros intentan generar recomendaciones para tu empresa.
- Presentarás tu empresa a otros empresarios que están dentro del mismo barco y que estarán atentos a lo que digas.
- Tu empresa tiene una mayor visibilidad a nivel empresarial.
- Encuentras colaboraciones con otros miembros de tu grupo y así ganamos todos.
- Aumentas considerablemente tu red de contactos.



- Te ofrece la posibilidad de hacer eventos para promocionar tus productos de una manera fácil y con un coste prácticamente nulo.
- Conoces de la mano de otros empresarios ideas nuevas que te pueden ayudar a resolver ciertos problemas con tu producto.
- Haces amigos que podrán ser potenciales clientes.
- Tienes información de primera mano de ferias o eventos de networking.

Estas son algunas de las ventajas que puedes conseguir haciendo networking pero podría enumerar un sinfín de ellas que puedes conocer empezando a hacer networking.

También he de decirte que solo por apuntarte a un grupo de networking, esto no es un milagro, tienes que comprometerte a llevar a cabo otra serie de labores que harán que consigas negocio:

- Asistir a las reuniones de manera regular. En cada una de ellas hay nuevos empresarios que pueden ser afines a tus productos.
- Si te comprometes con algún empresario en algo, hazlo nada más llegar a la oficina, no dejes pasar el tiempo.
- Intenta recomendar a los miembros de tu grupo tanto como ellos te recomiendan a ti.
- Sé paciente, hay que dar tiempo para que te conozcan.
- Invita a quién conozcas que tenga empresas a las reuniones para que el grupo aumente ya que eso hará que aumenten las posibilidades de negocios para todos.
- No esperes a recibir para dar, ya te llegará el turno.
- No generes negocio fuera del grupo y si la actividad que buscas no está lo buscamos y te lo presentamos.

En Negocios & Networking, de hecho, estamos creando una sección solo para emprendedores que hará que sea mucho más fácil montar la empresa.

Si quieres más información entra [www.negociosynetworking.net](http://www.negociosynetworking.net) y solicita la invitación a una de nuestras reuniones.

*Samuel Benzadon*