

# 40 Ideas Discutibles Para Emprendedores En Redes De Contacto En Internet

## Informe Especial



*"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente  
sin perder el sentido del humor  
y el espíritu de juego".*

*Paola Carolina Diaz.*

*Editora de Le canto las 40...*

**LE CANTO LAS 40...**

Un boletín online con ideas  
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,  
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.  
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007  
Todos los derechos reservados.

## Le canto las 40... Ideas Discutibles Para Emprendedores En Redes De Contacto En Internet

Algunas palabras para comenzar... Una semana dedicada a "sacar las papas del fuego". ¿Vio? A mí me pasa lo mismo que a usted -y no suena tan lindo como el bolero- pero es real para cualquier emprendedor. Una semana en la que - a pesar de la planificación - hubo que apelar a la creatividad más que nunca, intentar mantener la calma, tratar de ver más allá de lo que estaba pasando y ¡seguir EMPRENDIENDO! Algo que me ayudó: mi red de contactos.

En este informe hay PASIÓN indiscutible, inobjetable, irrefutable, inapelable, por una publicación electrónica. Pasión puesta en 40 ideas para emprendedores decididos a crear su red de contactos en Internet. (Si es muy parecido a la edición anterior, significa que me gustó).

¡Ah!, recuerde que son ideas "discutibles" por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de estas ideas.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

**1. ¿Qué es una red de contactos?** Una de las ideas *discutibles* más poderosas para los emprendedores al momento de promocionar nuestros negocios, es la Red de Contactos; es decir: toda la gente que se relaciona con usted. Por eso, no pierda oportunidad de dar a conocer a sus contactos lo que usted hace y en qué se diferencia de los demás. En la red de contactos, el beneficio es mutuo porque ellos lo recomendarán con sus propios contactos y usted hará lo mismo con los suyos. Usted ofrece lo que ellos necesitan o viceversa: una habilidad profesional, un cliente, un producto, un curso, un dato, etc. Organice un tarjetero y una agenda a la que acceda fácilmente en busca de contactos. Asista a conferencias, eventos y proponga reuniones con sus contactos para mantenerlos actualizados sobre su negocio y para que usted también conozca sus novedades. ¿Usted sabe cuántas personas conforman su red?

**2. ¿Qué es una red de contactos en Internet?** Así como usted está generando su Red de Contactos a través de los contactos "cara a cara", también puede hacerlo a través de herramientas que encontrará en Internet. ¿De qué se tratan estas Redes en Internet? Son sitios web que ofrecen plataformas para que usted cree su red de contactos y se contacte con miles y cientos de miles de personas en todo el mundo. Cada persona que integre su red, le aportará los contactos de la red propia. Redes para intercambiar experiencias, ideas, contactos y ¡generar negocios!

**3. ¿Por qué un emprendedor debe formar parte de estas redes en Internet?** Porque estas plataformas ponen a su disposición, como le decía, miles y cientos de miles de contactos, como si se tratase de un gran directorio al que usted accede sólo con un click. Imagínese lo que significaría reunir tal cantidad de contactos, únicamente a través de encuentros presenciales... Las posibilidades son muchas y creo que si Internet nos ayuda en nuestros emprendimientos, no debemos desaprovecharlo. Entre nos, le aseguro que ¡vale la pena conocer de qué se trata!

**4. ¡Trabájelas con un espíritu emprendedor!** La idea de este informe central es contarle en 40 discutibles *algo* sobre estas redes de contacto en Internet. Las siguientes son opciones generales que encontrará en estas Redes. Para características específicas, al final de este info, le dejo varios enlaces para que las visite, estudie, experimente y elija cuáles son las más interesantes para usted y su negocio. Le sugiero que considere a estas redes como una herramienta más de su negocio. Ah... también le dejo una invitación personal a mi red de contactos a la que puede unirse ¡GRATIS! (y empezar a crear su propia red).

**5. ¿Cómo formar parte? ¡Regístrese!** Cuando visite estos sitios, sólo Regístrese GRATIS. La mayoría de estas Redes ofrecen un servicio gratuito y otro premium (con más opciones). De todos modos, le aclaro que las alternativas de los servicios gratuitos son muchas según iremos comentando, el servicio en general es muy bueno y, con el espíritu emprendedor que usted posee, descarto que aprovechará este servicio invaluable.

**6. Complete su perfil (I).** Luego de registrarse, complete su perfil. Aquí es donde usted incluirá datos personales, datos profesionales, el detalle de su emprendimiento, la industria a la que usted pertenece, cuáles son sus intereses u objetivos de contacto, sus actividades laborales anteriores, otras actividades o pertenencias a organizaciones o grupos sociales, sus proyectos, incluso sus sitios web y blogs, entre otros detalles.

**7. Complete su perfil (II).** Es MUY importante que complete el perfil porque facilitará a los demás miembros el acercamiento y el contacto directo con usted, contándoles quién es, qué hace y qué busca en dicha red. A medida que vaya visitando otros perfiles, verá qué agregarle al suyo, o quitarle con el fin de que resulte claro y atractivo para los intereses de negocios.

**8. Complete su perfil: foto.** Le sugiero que incluya su foto en el perfil. Si bien se trata de redes web, nos gusta conocer quién está detrás del perfil. Una foto nos acerca. ¡No sea tímido y suba su foto! Así logrará una página de presentación más personal ;-).

**9. Complete su perfil: promocionándonos.** Ahora ya tiene una página de presentación con su perfil. Ésta es otra forma de promocionar nuestro emprendimiento, puesto que muchas redes mostrarán el link activo hacia su empresa y esto generará más visitas a su sitio.

**10. Administre la red desde un panel.** Todas las opciones que le ofrece la red, las podrá administrar desde un sencillo panel de control. Cada vez que usted quiera, por ejemplo, editar su perfil (agregar, quitar, modificar, etc.); lo hará ingresando su nombre de usuario y contraseña. A continuación seguimos conversando sobre las opciones que administrará desde el panel.

**11. Administración: nivel de privacidad.** Usted decide el nivel de privacidad de sus datos. Es decir, usted configura qué datos desea mostrar y a quiénes. Por ejemplo, tal vez usted prefiera mostrar los datos laborales únicamente a los miembros

registrados de la plataforma de contactos. O, otro ejemplo, usted prefiera mostrar estos datos a todos los visitantes a la plataforma, sean o no miembros registrados.

**12. Administración: notificaciones por mail.** Usted estará al tanto de lo que ocurra en su red, a través de notificaciones que recibirá por e-mail. Desde su panel, configure estas notificaciones y manténgase al tanto de invitaciones, mensajes, novedades, etc. de su red.

**13. ¡Hora de crear negocios!: Invitación a conocidos.** Recuerde que cada integrante de su red, le aporta los contactos de la red propia. Por ello, para empezar a hacer crecer su flamante red en Internet, le recomiendo que invite a quienes conforman su red actual. Desde el panel, podrá enviar las invitaciones a su libreta de direcciones, incluso podrá personalizarlas. Cuénteles a sus colegas de qué se trata y para qué les será útil esta herramienta.

**14. ¡Hora de crear negocios!: Invitación dentro de la plataforma (I).** También puede invitar a otras personas que se han registrado en la misma plataforma, pero aún no pertenecen a su red de contactos. Para ello, sólo tiene que “agregarlos a su red” o “invitarlos a su red” o leyenda similar en sus opciones. Cada persona que recibe una invitación, decide si acepta o rechaza la misma.

**15. ¡Hora de crear negocios!: Invitación dentro de la plataforma (II).** Usted se pregunta “¿cómo hago para encontrar a estas personas a quienes invitaré a mi red?”. ¡Búsquelas!

**16. Busque con buscadores de la plataforma (I).** Utilice los buscadores que ofrecen las plataformas. Desde allí buscará por país, por industria, por cargo o sección; incluso por intereses. También aquí tiene muchas posibilidades para encontrar los perfiles más atractivos para sus objetivos de contactos. Visite los resultados que arroja la búsqueda, lea el perfil del contacto y elija invitarlo o invitar a otro.

**17. Busque en buscadores de la plataforma (II).** Si estaba pensando en reencontrarse con excompañeros de estudio o de trabajo, utilice estos buscadores que le permiten realizar búsquedas por empresas, universidades, colegio de graduados.

**18. Busque en directorios de la plataforma (I).** También puede consultar los directorios. Desde el panel los miembros eligen si desean formar parte de los directorios públicos o no. Conozca las diferentes categorías y recorra las que más se ajustan a sus intereses de negocios. Luego, visite los perfiles de los contactos que desea invitar a su red de contactos.

**19. Busque en directorios de la plataforma (II).** Si aún no forma parte de los directorios, le recomiendo que lo haga. Es otra manera de facilitar a los miembros que lo encuentren ;-).

**20. Busque: calidad vs cantidad de contactos.** Está muy bien que su red vaya creciendo, que cada día tenga más y más contactos. Pero si esos contactos están estáticos, si usted no se ha comunicado nunca con ellos, excepto para invitarlos a su

red... tal vez sea momento de reflexionar en el tema “calidad vs. cantidad de contactos”. El objetivo de su Red es generar contactos de negocios, por ello, trabaje en el estudio de los perfiles y en el seguimiento posterior a invitaciones o primeros mensajes. No importa cuántos miembros integran su red, importa que sean realmente *importantes* para sus negocios.

**21. Busque e invite.** Ahora que ya ha encontrado varios perfiles interesantes para sus objetivos de contacto, invítelos. Un detalle: cuando agregue a alguien a su red, puede escribirle un breve mensaje con las razones de su invitación. Otro detalle: si sólo lo agregó a su red - sin cursar las razones -, no se preocupe. Una vez que haya aceptado su invitación, entonces escríbale un *también* breve mensaje con su agradecimiento por haber aceptado. Será una buena manera de iniciar un contacto de negocio.

**22. Cuando usted es el invitado.** Así como usted está cursando invitaciones dentro y fuera de la plataforma, habrá personas que le enviarán a usted para que se integre a sus redes. ¡Sea proactivo!, escríbale algunas líneas de agradecimiento, además de hacer click en ACEPTAR.

**23. Mantenga activa su red.** Si nunca se comunicó con un integrante de su red, no se preocupe y ocúpese. Siempre es estupendo momento para descubrir quién forma parte de una red. Antes de escribir un mensaje, piense cuál es el motivo del mismo. Puede sólo presentarse, ponerse a disposición para futuros contactos, hacer una propuesta concreta, invitarlo a descargar algún artículo suyo, o a descargar un catálogo o carpeta de la empresa, visitar su sitio, etc.

**24. Mantenga activa su red: cumpleaños.** Algunas de estas redes le avisarán del cumpleaños de quienes integran su red. Usted también puede configurar esta opción para que los demás conozcan cuál es el suyo. Si hoy alguien está festejando, le agradecerá recibir un “¡feliz cumpleaños!” y abrir una nueva oportunidad de intercambio ;-)

**25. Mantenga activa su red: comunidades.** Forme parte de comunidades o foros de estas plataformas. Varias ofrecen estos espacios de intercambio para quienes comparten intereses, aficiones, gustos, etc. Por lo tanto, cuando usted se suscribe o se registra a estas comunidades, creará contactos más afines a objetivos e intereses y entablará una conversación más directa sobre el tema común. También será tiempo de invitaciones a los miembros del foro para integrar su red.

**26. Mantenga activa su red: carteleras o tablonas (I).** ¡Hay más! Porque estas plataformas no sólo son como una GRAN agenda, sino que le ofrecen recursos para que usted genere intercambios sí o sí. Deténgase en carteleras, lea los avisos publicados, estudie el perfil de quienes publicaron, elija con quienes comunicarse, ¡a quiénes invitará a su red!

**27. Mantenga activa su red: carteleras o tablonas (II).** Si aún no publicó su aviso, ¡hágalo! ¿Qué productos o servicios ofrece su emprendimiento? Como emprendedor, usted tiene algo que contar, que compartir con otros miembros de la red. Publicar un

aviso vendedor, atractivo, claro; atraerá a los contactos con *atractivas* oportunidades de negocios.

**28. Mantenga activa su red: eventos (I).** Algunas de estas plataformas le anuncian los próximos eventos, incluso aquéllos que se realizan en su ciudad. Otra oportunidad para generar contactos de negocios.

**29. Mantenga activa su red: eventos (II).** Muchas generan encuentros fuera de Internet, por ciudades. Aproveche estos eventos para conocer “cara a cara” a los miembros. Pregunte cuándo será el próximo y ¡anótese!

**30. Mantenga activa su red: ¡actívese!** Recuerde que registrarse y completar su perfil no generarán nuevos contactos y nuevos negocios. Revise los avisos publicados en las carteleras. Allí también están los oportunidades. No sólo busque futuros integrantes a su red. Hay avisos que tal vez le inspiren a enviar una propuesta concreta de negocios, antes que una invitación. Piense que quienes utilizan los recursos que otros no, como una cartelera, ya demuestran espíritu emprendedor y están abiertos a escuchar propuestas.

**31. Mantenga activa su red: ¡actívese! (II).** Es fantástico que usted esté creando su red de contactos en Internet. Ahora bien, cuando llega el momento de dejar el mundo virtual, ¡hágalo! Habrá acuerdos o negociaciones que pueden hacer de manera virtual, pero otros requerirán de encuentros presenciales. Trabaje con su red en Internet pero no se olvide del mundo real.

**32. Actualice su perfil.** A esta altura, ya habrá notado la importancia de completar el perfil. Igual de importante es mantenerlo actualizado. Utilice su panel para modificarlo, subir un nuevo proyecto, modificar sus intereses de contacto (no siempre serán los mismos), agregar una nueva capacitación, etc.

**33. Estadísticas.** Podrá consultar estadísticas, quiénes visitaron su página, cuántas visitas ha recibido, cuál es su actividad en la red (baja, alta, etc.). Aquí dispone de más datos para utilizarlos en su favor y hacer NUEVOS contactos.

**34. Utilizar varias redes.** Entre nos, le sugiero que utilice más de una red en Internet (2 ó 3). Cada una tiene opciones diferentes para administrar su red y encontrará diferentes públicos en cada una. Para conocerlas, le recomiendo que las visite y las “viva” a casi todas, pero luego, elija aquéllas que le ofrecen más opciones y se ajusten a su comodidad para administrarlas y a sus intereses de contacto.

**35. Mi red de contactos en Internet.** Cuando usted se une a una red, por ejemplo, invitado por un colega, lo cual es muy común; empieza a crear su propia red y también podrá invitar a otros colegas y sumará los contactos de todos los miembros. Cuando usted diga: “Mi red de contactos” deberá imaginar una gran cantidad de personas distribuidas en todo el mundo, dispuestas a entablar relaciones de colaboración y buenos negocios.

**36. Redes de contactos en Internet.** Dentro de las plataformas para contactos profesionales: OpenBC / XING (<http://www.xing.com>) en español y otros idiomas,

Neurona (<http://www.neurona.com>), también en español. Otra red alternativa en el mismo idioma, que también es una red de contactos personales o de amistades: Orkut (<http://www.orkut.com>). Aquí le dejo otras redes profesionales en inglés: LinkedIn (<http://www.linkedin.com>) y Ryze (<http://www.ryze.com>). Otra red alternativa, que también es una red de contactos personales: Tribe (<http://www.tribe.net>). Para redes de contactos personales, puede visitar: Friendster (<http://www.friendster.com>) y Hi5 (<http://www.hi5.com>). Sólo algunas, de las muchas que surgen *casi a diario*, para empezar a crear su red.

**37. ¡Desenrédese amig@ Emprendedor!** Hasta aquí el informe central de esta edición. Por favor no se enrede en las Redes de Contacto. Para aprovechar estas plataformas, conózcalas desde adentro. Para hacer algo seriamente hay que dedicarle un poco de tiempo, inviértalo porque su emprendimiento lo vale. Y de paso, ¡diviértase descubriendo nuevos recursos, oportunidades de negocios y nuevos contactos!

**38. Su espacio de creación.** ¿Y ahora? Le dejo este espacio para que empiece a crear su red de contactos en Internet. Escriba aquí cuáles serán los primeros pasos: visitar las plataformas sugeridas, buscar en Internet artículos sobre estas redes, consultar a colegas que estén utilizando estas herramientas o... **registrarse y empezar** a generar nuevos contactos, nuevos negocios. ¿Qué hará usted? ;-)

**39. Aplique lo aprendido.** Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Impléméntelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

**40. ¡Cante una idea!** Haga de su carrera de emprendedor un camino desafiante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este Le canto las 40... usted descubrió nuevas y mejores formas de promocionar su negocio. ¡Anímese a cantar una idea... o cuarenta... o más!

## Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de Red Ideas Discutibles (<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

*"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!"*

*Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor indiscutiblemente, lo invito a visitar:*  
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

*Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el*

*sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?"*

*Paola.*