Networking

1. Indica en qué casos se ha visto Belén favorecida por los contactos que ha ido haciendo a lo largo de su vida profesional.

* Belén se ha visto favorecida en gran medida al conocer a su socio a través de un antiguo cliente. Del mismo modo conoció al director de una sucursal bancaria a través de un antiguo alumno de kárate.
* Además una vez abierto su negocio, algunos de sus antiguos clientes acudieron a su negocio gracias a una buena relación anteriormente y otros, recomendaron dicho negocio a terceras personas.

1. ¿En qué se va a diferenciar el gimnasio de nuestra protagonista con el resto de los gimnasios que hay en el mercado? ¿Cómo se le ocurrió dar este nuevo enfoque a un gimnasio?

* El gimnasio de Belén se diferencia de los otros gimnasios en que no es sólo un espacio para entrenar sino también para relajarse, desconectar y conocer gente nueva recibiendo un trato mucho más personal.
* Esta idea se le ocurrió trabajando en su gimnasio antiguo y viendo el descontento de algunos de los clientes con el trato recibido.

1. ¿Qué crees que ha sido básico para que los clientes de Belén quisieran colaborar con ella?

* El trato recibido personal y cercano anteriormente recibido.

1. ¿Por qué le interesa a Belén mantener el contacto con sus antiguos clientes y proporcionarles asesoramiento de vez en cuando, a pesar de que acuden a la competencia?

* Es importante para Belén tener una buena relación con sus antiguos clientes ya que estos pueden ser clientes potenciales en un futuro o recomendar su negocio a terceras personas que puedan estar interesadas

1. Reflexiona sobre tu capacidad para crear contactos y hacer amistados. Recuerda que no se trata de conocer a gente para obtener algo a cambio, sino que el intercambio de ayuda, información, respeto e incluso, amistad sea mutuo. Es más, quizá al principio seas tú quien entregue sin, aparentemente, recibir nada a cambio.