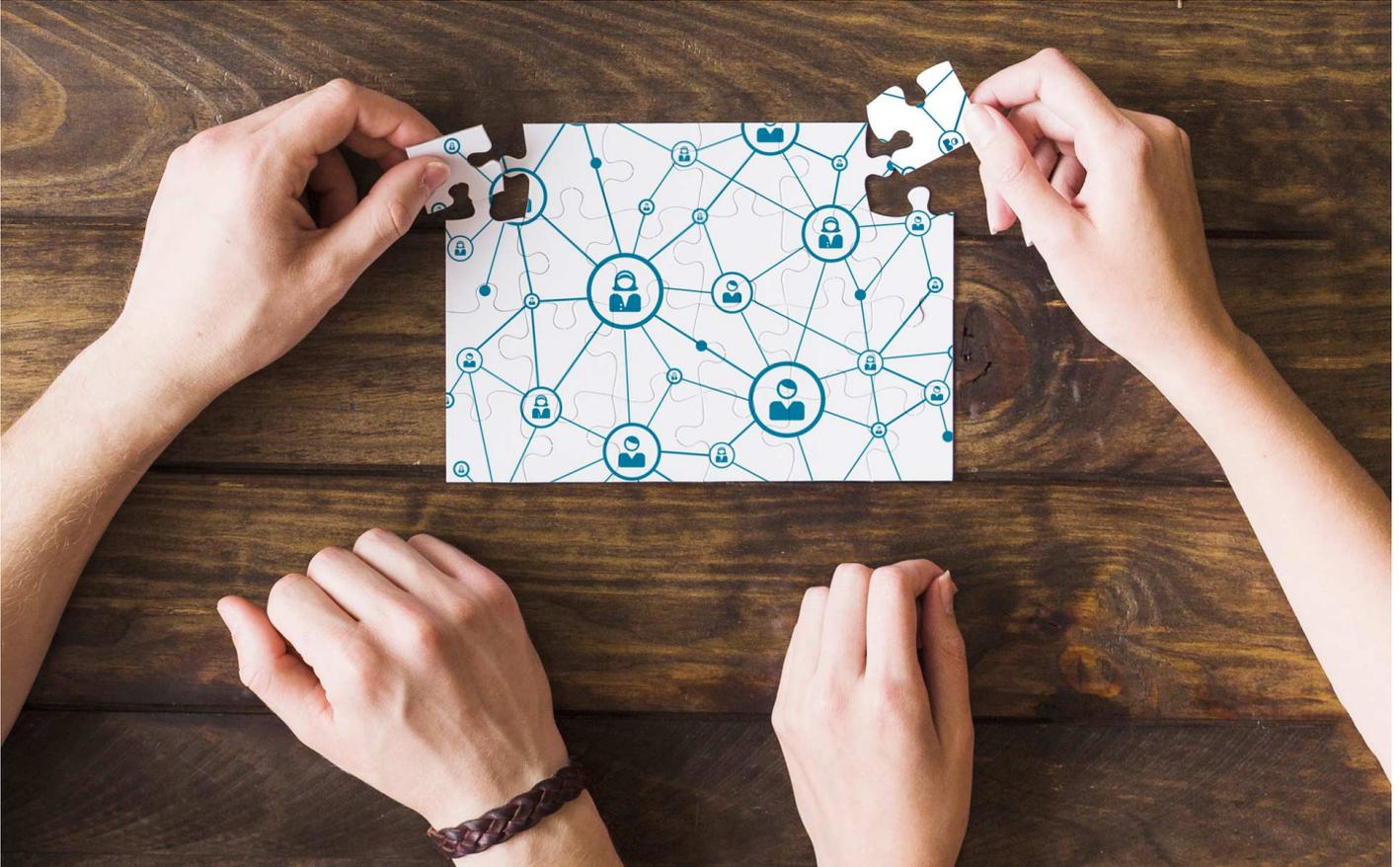


Error: Logo Conecta no disponible

Error: Logo Tec no disponible

Experta explica la importancia del networking para el emprendedor



“Seguramente conoces a alguien que conoce a todo mundo, pero te has preguntado ¿cómo conocen a tanta gente?” comentó **Elsa Maldonado, coordinadora del Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera en campus Sonora Norte.**

Elsa nos comparte el porqué de **la importancia de generar networking en el emprendimiento.**

“Con las redes sociales tenemos la oportunidad de conectar con más personas alrededor del mundo, que, de no ser por este medio jamás habiéramos conocido”.

A pesar de eso, Elsa aconseja no perder el contacto cara a cara, **“en ambientes como Silicon Valley, que es la sede de muchas compañías emergentes y globales de tecnología, se volvió una práctica común en el lugar que sea”.**

“Esto sucede porque esta región se fue llenando de emprendedores en busca de oportunidades, que a cambio de un consejo te invitan un café, y esto fue creando una cultura de “regresar el favor que alguna vez alguien hizo por mí” añadió Elsa.

La coordinadora de la zona de emprendimiento es creyente de que como emprendedor tienes que adoptar el networking a tu día cotidiano.

*“El CEO más importante sabe lo que significa regalarle 20 minutos a un emprendedor, pero tú como emprendedor **¿cómo logras obtener esa cita? Y la respuesta es conociendo a la persona indicada a través del networking**”.*

Tal es el ejemplo de la comunidad **Hackers and Founders** en **San José California**, Elsa comenta que la historia de esta comunidad de emprendimiento **surgió de la necesidad de crear conexiones para apoyar ideas de emprendimiento**.

*“Esta comunidad se encuentra en **más de 172 ciudades alrededor del mundo**, y en Sonora contamos con una sede”* agregó.

Una de las principales recomendaciones para emprendedores que nos comparte la coordinadora es practicar habilidades para hacer networking.

“Te encontrarás personas que al igual que tú, tienen el mismo objetivo, lo cual hará que sea mucho más fácil entablar una conversación y establecer un contacto”.

Elsa añadió que la mayoría de las personas que emprenden, en algún punto necesitarán de algún perfil para complementar su proyecto y salir adelante.

Por eso el consejo de **entablar relaciones para conseguir un posible socio o aliado estratégico**.

*“**El mejor tip que les puedo compartir para hacer networking es: aprender a escuchar.**”*

“Cuando realmente lo haces el interés en la conversación se vuelve genuino, además puedes lograr obtener información que seguramente te será de utilidad en el futuro, ya sea con las personas o para tu negocio” concluyó.