

## Networking Tips

During these tough economic times, business owners are cutting costs to save money – especially small business owners. Advertising and marketing budgets are usually the first to be paired back, but obtaining new clients and maintaining steady business does not have to be negatively impacted. By networking, you can maintain your company's revenues and even grow your customer base while conserving funds. James Terrell, Senior Vice President, Small Business, Comerica Bank, recommends the following tips to effectively network your business:

**Word-of-Mouth.** The single greatest way to network and generate new business is through word-of-mouth referrals. Seek out a client base within your community, be it ethnic, religious, socio-economic or simply local. Referrals made within tight-knit communities can be the foundation of a very lucrative business so make sure associates in your personal life know what it is you do, the services you provide and about your successful track record.

“Establishing a new small business in a small community is challenging,” Terrell explains. “I have many clients who have used word-of-mouth marketing to get their foot in the door locally, which ultimately led to larger companies and clients recognizing their value.”

Terrell says an excellent way to assure positive word-of-mouth referrals is to over-serve your current clients. By assuring your current clients are happy, you can ensure their positive endorsement within their business circles.

**Join an Organization.** Professional organizations and civic organizations like your local Chamber of Commerce or Rotary Club are excellent platforms for networking. You will meet other business people this way but the setting is typically more casual so you are able to establish personal relationships while broadening your network of business associates.

**Go Online.** Social networking sites such as Facebook, LinkedIn and Twitter are great tools to get your name out there and they are free. Like any form of marketing, know your audience and market yourself to appropriate people. For example, if you decided to join Twitter, post updates about your sale of the day. For example, if you own a small bakery say “2 dozen cookies for \$12.99 today.” Link to other, like-minded, online groups to increase your fan-base and client base.

**Find a Mentor.** Don't be afraid to ask for help. Search within your community for another business owner you admire and cultivate a relationship. Simply asking for advice is a great way to foster a mentor-like relationship.

**Consult with Other Professionals.** Talk to the people who can use their experience to help you make your business a success. For example, if you are looking to establish a new business development plan, connect with other development directors/executives through industry-based organizations. Terrell also recommends maintaining a strong relationship with your banker and to be candid and timely in sharing what your business is experiencing. After all, your banker has experience with other clients with similar challenges and can assist you with new ideas and connect you with an expert who can help.

Source: Comerica Bank

For more information, please contact Kyle Tarrance at [ktarrance@allynmedia.com](mailto:ktarrance@allynmedia.com) or 214.871.7723

### Consejos para establecer una red de contactos

En esta época de dificultades económicas, los propietarios de empresas, en especial los propietarios de pequeñas empresas, están reduciendo costos para ahorrar dinero. En general, los presupuestos de publicidad y marketing son los primeros que se recortan; sin embargo, las iniciativas para obtener nuevos clientes y mantener la estabilidad de los negocios no deben verse afectados. Al establecer una red de contactos, usted puede mantener los ingresos de su compañía e, incluso, incrementar su base de clientes al mismo tiempo que ahorra fondos. James Terrell, vicepresidente, pequeñas empresas, Comerica Bank, proporciona los siguientes consejos para interconectar su empresa de manera eficaz:

**Recomendaciones de boca en boca.** La mejor manera de establecer una red de contactos y generar nuevos negocios es a través de las recomendaciones de boca en boca. Busque una base de clientes dentro de su comunidad, ya sea étnica, religiosa, socio-económica, o simplemente, local. Las recomendaciones realizadas dentro de comunidades cerradas pueden ser la base de un negocio muy lucrativo; por lo tanto, asegúrese que sus contactos personales estén al tanto de qué es lo que usted hace, los servicios que brinda y su trayectoria exitosa.

“Establecer una pequeña empresa nueva en una comunidad reducida es un desafío”, explica Terrell. “Tengo muchos clientes que han usado el marketing de boca en boca para hacerse conocer a nivel local, lo que, en definitiva, llevó a que las empresas más grandes y clientes más importantes reconocieran su valor”.

Terrell explica que una excelente manera de asegurarse recomendaciones de boca en boca positivas es brindar un mejor servicio a sus clientes actuales. Si tiene la certeza de que sus clientes actuales están satisfechos, usted podrá asegurarse de que proporcionen referencias positivas dentro de sus círculos comerciales.

**Incorpórese a una organización.** Organizaciones profesionales y cívicas, como su Cámara de Comercio local o el Rotary Club, son plataformas excelentes para establecer una red de contactos. De este modo, usted conocerá a otras personas de negocios, pero en un entorno generalmente más informal y, por lo tanto, podrá establecer relaciones personales al mismo tiempo que amplía su red de asociados de negocios.

**Utilice Internet.** Los sitios de redes sociales como Facebook, LinkedIn y Twitter son excelentes herramientas para que le conozcan y son gratis. Al igual que con cualquier forma de marketing, es necesario que conozca a su público y se promocióne ante las personas correspondientes. Por ejemplo, si usted decide unirse a Twitter, publique actualizaciones acerca de su venta del día. Por ejemplo, si usted es propietario de una pequeña panadería, publique la frase “Hoy, 2 docenas de galletas por \$12.99”. Vincúlese

a otros grupos en línea con ideas afines para incrementar sus bases de seguidores y clientes.

**Encuentre un orientador.** No tema pedir ayuda. Busque en su comunidad un propietario de alguna empresa que usted admire y forje una relación con esta persona. El simple hecho de pedir un consejo es un excelente modo de crear una relación de padrinazgo y orientación.

**Consulte con otros profesionales.** Hable con las personas que pueden utilizar su experiencia para ayudarle a alcanzar el éxito de su empresa. Por ejemplo, si usted está considerando la posibilidad de establecer un nuevo plan de desarrollo comercial, conéctese con otros directores/ejecutivos de desarrollo a través de organizaciones pertenecientes a la industria. Terrell también recomienda mantener una sólida relación con su banquero, ser sincero e informar de manera oportuna las situaciones que atraviesa su empresa. Después de todo, su banquero tiene experiencia con otros clientes que atraviesan dificultades similares y puede ayudarle ofreciéndole nuevas ideas y conectándole con un experto que pueda ayudarle.

Fuente: Comerica Bank

Para obtener más información, comuníquese con Kyle Tarrance, escribiendo a [ktarrance@allynmedia.com](mailto:ktarrance@allynmedia.com) o llamando al 214.871.7723