

handout

NETWERKEN

Netwerken is voor veel (startende) ondernemers het belangrijkste middel om klanten te werven. Waarom? Omdat ze veelal beperkt budget hebben om reclame te maken en omdat je je ambassadeursbestand (mond - tot - mondreclame) nog moet opbouwen.

Wie behoren tot je zakelijke netwerk?

Iedereen die links of rechtsom iets voor je kan betekenen, ja natuurlijk klanten (lees omzet, lees inkomen) maar ook voor je productontwikkeling, financiering, huisvesting, juridische zaken etc. etc.

Wie zaten er ook alweer in je netwerk?

- Familie, vrienden, kennissen en collegae
- Studiegenoten
- Sportmaatjes
- Leden van een vereniging of organisatie waar je aan verbonden bent, etc. etc.

Ken je 7 mensen? Dan kan je met iedereen in de wereld contact leggen, dus ook het netwerk van je netwerk is van groot belang.

Netwerk opbouwen

1. Breng je netwerk goed in kaart - persoon, contactgegevens en info die er toe doet - bijvoorbeeld in een spreadsheet.
2. Geef per persoon aan wat ze voor je kunnen betekenen in deze fase van je bedrijf.
3. Bereid de gesprekken/communicatie goed voor.

Waar ontmoet je je netwerk

- Misschien kom je ze sowieso wel tegen, thuis, in de buurt, bij de opleiding, vereniging etc.
- Misschien moet je een afspraak maken face tot face.
- Misschien via social media, denk aan LinkedIn, en/of maak je zichtbaar op Instagram, Facebook (ouderen), TikTok (jongeren), Twitter etc. etc.
- Bezoek congressen, seminars, workshops, borrels, recepties, opleidingen, trainingen, cursussen, vrijetijdsbijeenkomsten of sluit je aan bij een netwerk van ondernemers op jouw vakgebied of een ander lokaal/regionaal netwerk.

Let op: netwerken is brengen en krijgen. Als je alleen komt halen zijn de anderen snel 'uitgenetwerkt'.

