



12 redenen waarom ondernemers LinkedIn zouden moeten gebruiken

Advies Nieuwe Media door Jan Vermeiren

Hoewel de titel misschien wat misleidend is, je MOET nu eenmaal niets in het leven, worden in dit artikel 12 redenen genoemd waarom LinkedIn interessant is voor ondernemers met het oog op het vinden van nieuwe klanten. Dezelfde tips gelden wanneer je op zoek bent naar nieuwe medewerkers, partners, leveranciers, investeerders, collega's, experts en alle andere mensen die je nodig hebt.

Wat?	Hoe kan LinkedIn hierbij helpen?
1 De juiste personen vinden bij prospecten of bij bestaande klanten.	Vind hun Profielen via zoeken via "Advanced Search" of bladeren in iemands netwerk.
2 Informatie vinden over prospecten als voorbereiding op je meeting.	Hun Profielen lezen voor een bijeenkomst.
3 Relaties onderhouden met prospecten of klanten.	Persoonlijke berichten, ideeën delen in Discussions en vragen beantwoorden in Answers.
4 Aanbevelingen krijgen die zichtbaar zijn voor iedereen en in het bijzonder voor klanten en prospecten.	Ontvang Recommendations en toon ze in je Profiel.
5 Relaties ontdekken tussen: • Klanten, prospecten en andere contacten • Prospecten en je collega's zodat je niet beiden op dezelfde prospect werkt	Ontdek deze relaties door te bladeren in het netwerk van je huidige connecties of via een zoekopdracht.
6 Introducties of doorverwijzingen naar prospecten.	Via de "Get introduced to" optie of via email buiten LinkedIn nadat je de relatie tussen je prospecten en mensen uit je netwerk hebt gevonden op LinkedIn.
7 Zichtbaarheid, reputatie en online branding van zowel je zelf als je bedrijf.	Je Profiel, niet alleen op LinkedIn maar ook in zoekmachines als Google, bijdragen in Answers en in Discussions.
8 Mond aan mond reclame	Recommendations die je hebt ontvangen en mensen die over je vertellen in Discussions, jou in Answers als de expert noemen of buiten LinkedIn over je praten.
9 Meldingen ontvangen als iemand van baan verandert. Zo kan je er voor zorgen dat je geïntroduceerd wordt bij de opvolger bij bestaande klanten en eventueel de nieuwe organisatie van je contactpersoon als leverancier kan bedienen.	Via Network Updates op je LinkedIn Home Page.
10 Trends in de markt oppikken zowel van klanten, prospecten als andere verkopers.	Lidmaatschap van Groups waar je klanten en prospecten ook lid van zijn en tevens Groups waar je met andere verkopers ervaringen kan uitwisselen.
11 Zorgen dat klanten en prospecten je zien als een expert (en dus vertrouwen blijven behouden en je gemakkelijker zullen doorverwijzen)	Bijdragen in Discussions en Answers. Dit kan tevens Expert Points opleveren, maar dat is een leuke bonus geen doel op zich.
12 De voor jou juiste groepen en organisaties vinden om lid van te worden, zowel online als offline.	Via Group Search en via de Profiles van mensen in je netwerk.

DE AUTEUR

Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Na de best seller "Let's Connect!" is "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" zijn tweede boek waarin hij de dynamieken van netwerken blootlegt met o.a. strategieën voor ondernemers om snel resultaat te halen m.b.v. LinkedIn. Vraag je gratis light versie van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com