



Vind wat je zoekt met LinkedIn

Advies Nieuwe Media door Jan Vermeiren

Jan Vermeiren maakte in de vorige Vrij Ondernemen zijn debuut met een column over nieuwe media. U kon er lezen waarom LinkedIn een onontbeerlijke tool is voor elke professional. 100 miljoen gebruikers breiden vandaag hun netwerk online uit. "LinkedIn (www.linkedin.com) is een zakelijk netwerk met een andere dynamiek dan 'persoonlijkere' sociale netwerken als Facebook of Myspace. LinkedIn maakt de relaties tussen mensen zichtbaar en is dus een handig netwerkinstrument." Jan Vermeiren schreef er een boek over en geeft in deze editie meer tips om als professional efficiënt om te gaan met LinkedIn.

5 manieren waarop LinkedIn je niet enkel helpt de voor jou interessante personen te vinden, maar ook wie je bij hen kan introduceren

In mijn boek "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" beschrijf ik een aantal strategieën om op korte tijd veel resultaten te halen met LinkedIn en je visibiliteit en credibiliteit op te bouwen. Dit zijn enkele van de tips uit het boek om nieuwe prospecten te vinden. Als je niet op zoek bent naar nieuwe klanten, maar naar medewerkers, leveranciers of anderen, vertaal dan het woord "prospecten" naar het type van personen waar jij naar op zoek bent.

1. Doe een zoekactie op de namen van je prospectenlijst. Kijk wie je gemeenschappelijk kent en vraag aan je contact om jou met de prospect in contact te brengen.
2. Doe een zoekactie met de criteria waarvan je doelgroep voldoet (gebruik hiervoor "Advanced Search"). Houd daarmee rekening dat er verschillende synoniemen voor eenzelfde functie kunnen bestaan. Bv. Marketing Directeur, Marcom Director, Marketing Manager, ... Kijk wie je gemeenschappelijk kent en vraag aan je contact om jou met de prospect in contact te brengen.
3. Blader door de connecties op LinkedIn van je eigen contacten. Mensen linken met hun "peers". In het netwerk van een HR Manager zullen dus veel andere HR Managers aanwezig zijn. Als je een potentiële klant hebt ontdekt, vraag dan aan je gemeenschappelijk contact om je met hem in contact te brengen.
4. Word lid van de Groups waar je klanten, prospecten en andere verkopers lid van zijn.

5. Zoek in Companies. Hier kan je andere zoekcriteria gebruiken dan bij "Advanced Search". Je vindt dan direct wie je kent binnen een bepaalde firma. LinkedIn toont je tevens gelijkaardige bedrijven of organisaties. Kijk zeker ook bij personen die vroeger voor een bedrijf hebben gewerkt, maar nu geen werknemer meer zijn. Zij kunnen vaak een meer objectieve kijk geven dan huidige medewerkers.

Lees ook de column uit Vrij Ondernemen januari/februari/maart op: www.lvz.be/advies



Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Na "Let's Connect!" is "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" zijn tweede internationale best seller waarin hij de dynamieken van netwerken blootlegt. Samen met zijn team van Networking Coach geeft Jan presentaties en opleidingen op het vlak van netwerken en referrals. Klanten zijn zowel grote organisaties zoals Deloitte, IBM, ING, Nike, SAP en Vlerick Leuven Gent Management School als kleine bedrijven en freelancers. Vraag je gratis light versie van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com