



Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken

Alechia alumnus Jan Vermeiren (HIB 1997) en oprichter van Networking Coach heeft na "Let's Connect!" een tweede best seller met "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken". Alechia heeft al lang een LinkedIn Group en was dan ook zeer geïnteresseerd om Jan's visie te horen.

Alechia Post legde hem o.a. de vragen voor: waarom heb je een boek geschreven over LinkedIn en wat kunnen we als alumni nu aan LinkedIn hebben?

Jan Vermeiren: "De aanleiding voor het schrijven van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" was de steeds terugkerende vraag in onze trainingen bij Networking Coach en bij de presentaties die ik als spreker geef: "Ik heb een Profile op LinkedIn en een paar connecties, maar waarom zit ik eigenlijk op deze website? En als ik het nut zou inzien, hoe kan ik dan resultaten halen zonder er te veel tijd aan te besteden?"

Wat is nu het belangrijkste voordeel van LinkedIn?

Jan Vermeiren: "Om met de deur in huis te vallen: het krachtigste concept achter LinkedIn is voor mij dat het de voor jou juiste mensen vindt EN de connecties die je met hen hebt. Het maakt de netwerken van de mensen die we kennen zichtbaar. LinkedIn toont ons de tweedegraads en derdegraads netwerken en de paden daar naartoe. En dat is van ongekende waarde.

Waarom? Veel mensen hebben er al moeite mee hun eigen (eerstegraads) netwerk bij te houden. Het is dus onmogelijk te weten welke mensen onze contacten kennen. LinkedIn maakt dit echter zichtbaar. Dit is uitzonderlijk krachtig, in het bijzonder als je begint met het einddoel voor ogen. Veel mensen maken de 'fout' dat ze alleen maar in hun eigen netwerk kijken als ze iemand zoeken die hen kan helpen. Op die manier beperken ze zichzelf enorm.

Maar wat als we nu eens beginnen met het definiëren van de beste persoon, die vinden en dan uitzoeken via wie we bij die persoon kunnen worden geïntroduceerd?

Veronderstel bijvoorbeeld dat je op zoek bent naar een baan bij Coca Cola in België (of je wilt zaken met ze doen als leverancier of als partner).

Wat de meeste mensen dan doen is nadenken over wie ze mogelijk kennen bij Coca Cola. Ze kunnen dan niemand bedenken en geven het op. Of ze bellen het algemene

nummer, vragen naar de HR manager en blijven steken bij de receptioniste. Of de HR manager zegt dat ze terug zal bellen, maar doet dat niet. Frustratie!

Laten we nu eens beginnen met het doel dat we voor ogen hebben. Je stelt vast dat de HR manager de persoon is die je het beste kan helpen je doel te bereiken (een baan, een contract of expertise). Vervolgens gebruik je LinkedIn en doet een search naar 'HR manager, Coca Cola, België'. Het resultaat is dat je niet alleen de exacte naam van de persoon vindt, maar ook de connecties die je deelt met deze persoon.

Als je dan naar de connecties kijkt die jullie gemeenschappelijk hebben, zou je bijvoorbeeld kunnen ontdekken dat deze persoon een connectie heeft met jouw buurman. Dit wist je niet, omdat jullie het nooit over Coca Cola hebben gehad in jullie gesprekken. Je buurman heeft het hier nooit over gehad en jij hebt hem nooit verteld dat je erin geïnteresseerd bent voor of met Coca Cola te werken. Nadat je de connectie via LinkedIn hebt gevonden en er met je buurman over hebt gesproken, ontdek je plots dat hij in het verleden met deze HR manager heeft samengewerkt. Als hij hoort van je doel, gaat hij ermee akkoord een email te sturen om je bij de HR manager te introduceren. Vijf dagen later word je uitgenodigd voor een gesprek en haal je de baan of het contract binnen. Zonder LinkedIn had je nooit geweten dat deze twee mensen elkaar kenden!"

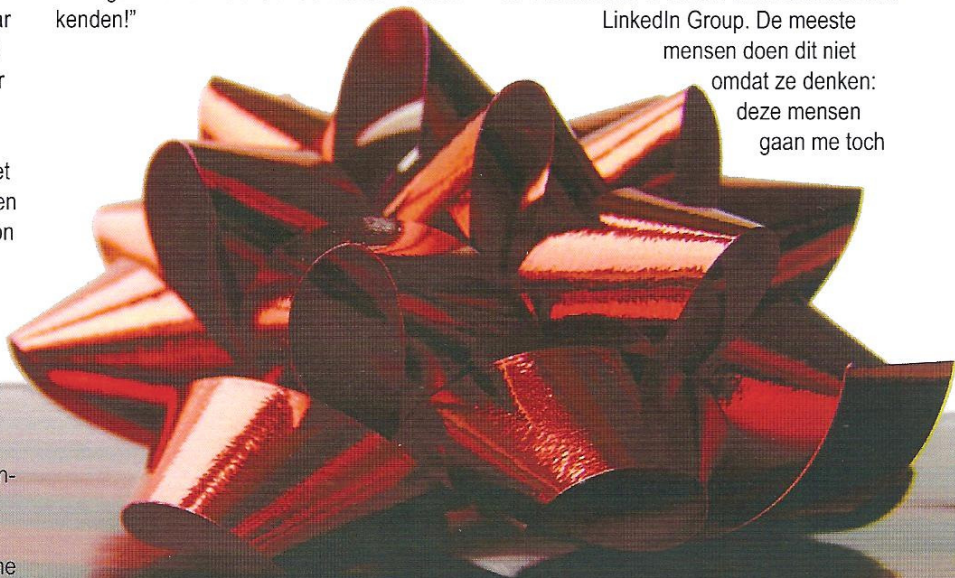
Wat kan LinkedIn betekenen voor Alechia als vereniging en voor haar leden?

Jan Vermeiren: "Niet iedereen kan steeds bijeenkomsten bijwonen, maar de meesten willen wel een band houden met de universiteit waar ze hebben gestudeerd. Een online platform zoals de Alechia LinkedIn Group kan daar een goed hulpmiddel bij zijn.

LinkedIn is een schitterend platform om een nieuwe baan te vinden, nieuwe klanten, medewerkers, leveranciers, partners, experts, ... Alleen staan veel te weinig mensen er bij stil dat de echte kracht van het netwerk in de tweede graad zit. We zouden dus kunnen denken dat we de juiste personen gaan vinden binnen de Alechia Group, maar vaak is dat niet het geval en wat zie je dan vaak: mensen geven het op, participeren niet (meer) in een Group en gebruiken het platform niet meer. Terwijl onze mede-alumni vaak het beginpunt zijn en niet het eindpunt. Ze zijn een opstapje of toegangspoort naar hun netwerk. Door op LinkedIn met elkaar te connecteren en in de Alechia LinkedIn Group met elkaar te communiceren, kunnen we elkaar verder helpen naar elkaars netwerk toe.

Wat ik dus iedereen wil uitnodigen om te doen, is als je een vraag hebt of op zoek bent naar iets of iemand, om dat bericht op de "Discussion" te zetten binnen de Alechia

LinkedIn Group. De meeste mensen doen dit niet omdat ze denken: deze mensen gaan me toch



niet kunnen helpen. Wat de kracht van een netwerk zoals Alechia echter is, is dat we na onze studies in zeer uiteenlopende functies, sectoren en zelfs landen terechtkomen. De kans is dus groot dat iemand je kan helpen of iemand kent die je kan helpen bij het vinden van een antwoord op je vraag.

Mensen helpen elkaar graag, zeker als het hen geen geld en weinig tijd kost. Het probleem is echter dat we meestal niet weten waar andere mensen naar op zoek zijn. En dan stopt het natuurlijk. Daarom is het belangrijk om als je met een vraag zit deze aan anderen voor te leggen. En daarvoor is de Alechia Group op LinkedIn een goed medium.”

Wat staat er voor de rest nog in het boek?

Jan Vermeiren: “Zoals we hebben gezien kan je het meeste uit LinkedIn halen als je vanuit je doelen vertrekt. Aangezien de meeste mensen echter niet gewoon zijn om doelen te stellen, is er de D.O.E.N. oefening die helpt om dit op een succesvolle manier te doen.

Vervolgens is er een basis strategie in 3 stappen: het maken van een aantrekkelijk profiel, het opbouwen van een basisnetwerk (je eerstegraadsnetwerk) en het verder efficiënt en effectief uitbouwen van je netwerk (de voor jou juiste personen zonder veel tijd te besteden).

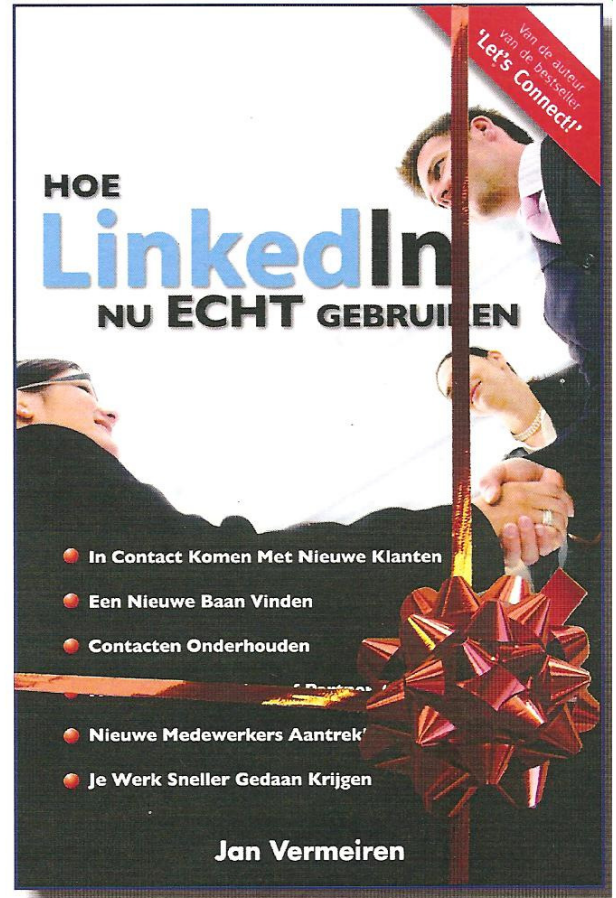
Daarnaast zijn er geavanceerde strategieën voor wie nieuwe klanten, een nieuwe

baan, medewerkers, leveranciers of partners zoekt. Er komt tevens aan bod hoe bepaalde experten te vinden binnen je eigen organisatie. Niet veel mensen staan er bij stil, maar in grote organisaties is het vaak moeilijk om de mensen met de juiste expertise voor een project te vinden zelfs al zijn er interne databases. LinkedIn kan regelmatig hulp bieden.

Tot slot zijn er nog drie hoofdstukken met antwoorden op vaak gestelde vragen, weinig gekende eigenschappen van LinkedIn die je acties kunnen maken of kraken en extra (gratis) tools om tijd te winnen met het werken met LinkedIn.”

Heb je nog een laatste tip?

Jan Vermeiren: “Een kleine tip, maar die veel ergernis kan vermijden: als je iemand uitnodigt, gebruik dan NIET de standaard tekst “Hi I'd like to add you to my network”, maar maak er een persoonlijke boodschap van. Dit hoeft niet lang te zijn. Eén à twee regels is voldoende. Verwijs bv. terug naar de tijd dat je samen studeerde in Antwerpen. En schrijf ook steeds je uitnodigingen in de taal waarin je normaal gezien via email en telefoon met de ander communiceert. LinkedIn is weliswaar een relatief nieuw en zeer krachtig medium, maar het gaat nog steeds om het opbouwen en onderhouden van relaties.”



Alechia Post geeft 10 exemplaren van “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” weg.

Uit de personen die via de Alechia Group op LinkedIn een vraag stellen of beantwoorden tussen 15 en 30 december verloten we deze 10 exemplaren. Wie niet kan wachten tot hij gewonnen heeft, kan alvast een gratis light versie van het boek downloaden via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com