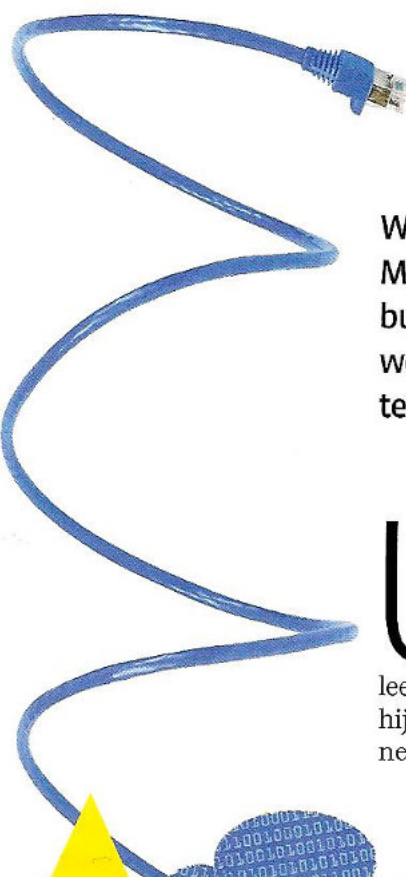


De netwerken van uw connecties bevatten potentiële partners

# Zoek een leverancier via LinkedIn



Wellicht hebt u al een profiel op LinkedIn. Maar bent u er ook in geslaagd een nieuwe businesspartner te vinden via deze netwerksite? Er zijn manieren om heel gericht te zoeken.

Hans Hermans

**U**w netwerk is het krachtigste en goedkoopste hulpmiddel bij het vinden van nieuwe leveranciers of partners. Dat is de overtuiging van netwerkcoach Jan Vermeiren. Hij bewijst het niet alleen zelf met zijn eigen bedrijf Networking Coach, hij stelt ook een stappenplan voor om die partners te vinden en er contact mee te leggen.

## 1 | DEFINIEER DE NIEUWE LEVERANCIER OF PARTNER

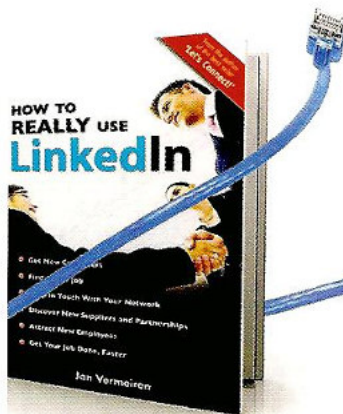
U moet eerst voor uzelf uw doel en de leveranciers of partners die u zoekt definiëren. In welke sector zitten ze? Waar moeten ze gevestigd zijn? Welke functie moeten ze hebben? Denk daarbij aan huidige en vroegere functies. Bedenk ook synoniemen voor de functie of expertise die u zoekt. Misschien hebt u al namen van bepaalde mensen of bedrijven op uw lijst staan. Dat is een uitstekend begin om de juiste mensen te vinden.

## 2 | VERKEN DE NETWERKEN VAN UW CONTACTEN

Kijk vervolgens in de netwerken van uw contacten met een gelijkaardige functie of rol. De kans is groot dat ze gelinkt zijn met collega's in andere afdelingen in hetzelfde land, met zusterbedrijven in andere landen en met collega's in andere bedrijven. In hun 'Profiles' leest u welke woorden zij gebruiken om hun expertise te omschrijven zodat u nieuwe woorden of synoniemen ontdekt die u kunt gebruiken voor uw zoekopdrachten. Kijk ook in de 'Profiles' van uw contacten met een gelijkaardige functie of rol bij 'Viewers of This Profile Also Viewed', en zoek in 'Companies' in het navigatiemenu boven aan alle pagina's. Ook hier ontdekt u extra informatie om mogelijke leverancier of partners te ontdekken. Tot nu toe zijn alleen grote bedrijven opgenomen.

## 3 | LAAT U IN CONTACT BRENGEN

Met de informatie uit stappen 1 en 2 kunt u zoeken en de tussenliggende 'Connections' vragen om u via een e-mail in contact te brengen met potentiële leveranciers of partners. Zodra het contact is gelegd, kunt u ook om introducties bij anderen vragen.



#### 4 | VERTEL WAAR U MEE BEZIG BENT

Met de 'Status Update'-functie kunt u mensen in honderd tekens laten weten wat u op dit moment aan het doen bent. Hier kunt u bijvoorbeeld melden dat u een bepaalde persoon of functie zoekt die u niet op LinkedIn kunt vinden. Dat bericht wordt getoond aan het grootste deel van de mensen in uw netwerk. Zij kennen misschien iemand die nog geen LinkedIn-profiel heeft of iemand die buiten uw zoektermen viel. Verwacht hier niet te veel van, want niet iedereen leest deze Status Updates of reageert erop. Maar het vraagt slechts luttele seconden en u weet nooit wie u zou kunnen helpen.

#### 5 | BLIJF UP-TO-DATE

De 'Network Updates' op de homepage kunnen interessante informatie bieden. Bijvoorbeeld wanneer er iemand bij uw huidige leverancier of partner van functie verandert of naar een ander land verhuist. U kunt dan bekijken of u met het nieuwe bedrijf van uw contact kunt werken en of u geïntroduceerd kunt worden bij de vervangende persoon. Het is ook interessant om in de gaten te houden wie zich allemaal aansluiten bij uw groepen. Zit iemand nog niet in uw netwerk? Via de groep kunt u toch contact leggen. Kijk wie er vragen stelt en wie ze beantwoordt, waardoor u informatie krijgt over specifieke situaties bij bepaalde organisaties of algemene tendensen in de markt.

#### 6 | CONTACTEER EX-WERKNEMERS

Wanneer u een 'Business'- of 'Pro'-account hebt, kunt u nog meer ontdekken. Via een 'Reference Search' kunt u zien wie in een bepaalde periode voor een bedrijf gewerkt heeft. U kunt met enkelen van hen contact opnemen om meer informatie te krijgen over uw potentiële leverancier of partner.

#### 7 | LAAT LINKEDIN ZELF ZOEKEN

LinkedIn biedt de mogelijkheid om zoekopdrachten op te slaan en ze automatisch te laten uitvoeren. Met een gratis account kunt u drie zoekopdrachten opslaan, om ze bijvoorbeeld elke week of elke maand opnieuw te laten uitvoeren. Waarom kan dit nuttig zijn? Nadat u hebt geëxperimenteerd met de zoekfunctie, kunt u die zoekopdrachten opslaan en automatisch laten lopen. Elke week of maand stuurt LinkedIn u een mail met de nieuwe mensen die aan de zoekcriteria voldoen.

#### 8 | WORD LID VAN EEN GROEP

Als u uw potentiële leveranciers of partners kent, wordt het eenvoudiger om te bepalen van welke 'Groups' lid te worden. Zoek in de 'Groups Directory' of kijk in welke groepen uw leveranciers of partners zitten. Deze informatie vindt u in de 'Profiles' van uw huidige partners. Denk eraan dat het gaat over het opbouwen van relaties en het vergroten van uw zichtbaarheid en geloofwaardigheid. Dit kunt u bereiken door bijdragen te leveren aan de discussieforums, advies te geven en anderen te helpen. Zo zult u uw 'Know, Like and Trust'-factor verhogen.

#### 9 | BEANTWOORD VRAGEN

Een andere manier om uw zichtbaarheid en credibiliteit te vergroten, is het beantwoorden van vragen in het 'Answers'-gedeelte. U kunt hier opvallen door de kwaliteit van uw antwoorden. Als iemand die een vraag heeft gesteld uw antwoord het beste vindt, kan hij u een 'Expert Point' toekennen. Afhankelijk van de categorie waarin u een vraag hebt beantwoord, kan dat al snel leiden tot extra zichtbaarheid, want u komt op de 'Expert List' te staan. Overigens staan de vragen geklasseerd per onderwerp, niet per locatie of sector. Hoe actief uw doelgroep is in 'Answers', bepaalt of deze stap zinvol is voor u.

#### 10 | VERHOOG HET AANTAL AANBEVELINGEN

Via een 'Recommendation' beveelt iemand u en uw expertise aan. U kunt een aanbeveling krijgen op twee manieren.

1. Vraag uw huidige en vroegere collega's om een 'Recommendation'. Liefst via een persoonlijk gesprek, aangevuld met een herinnering via LinkedIn. Gebruik niet het standaardbericht. Als uw connecties niet weten wat ze moeten schrijven, kunt u voorstellen om zelf een eerste tekst te schrijven. Als u eerlijk bent en niet overdrijft, zullen ze waarschijnlijk uw versie gebruiken.

2. Schrijf eerst zelf een 'Recommendation' voor een connectie. Meteen krijgt die persoon een uitnodiging om er een terug te schrijven, wat velen doen. Ook hier geldt: wees eerlijk en overdrijf niet. ■

Jan Vermeiren is als netwerkcoach een specialist in online- en offlinenetwerken. Hij geeft lezingen en adviseert bedrijven als Delta Lloyd Bank, Deloitte, IBM en Nike. De Engelstalige versie van zijn boek over LinkedIn haalde de eerste plaats in de categorie 'sales & selling' op Amazon.com. Een lightversie is gratis beschikbaar op [www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com](http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com). [jan.vermeiren@networking-coach.com](mailto:jan.vermeiren@networking-coach.com)

