



Hoe snel je netwerk opbouwen op LinkedIn

Snel je eigen netwerk opbouwen

In dit artikel wordt de eerste fase getoond hoe je eigen netwerk snel op te bouwen. In het volgende artikel krijg je de twee volgende fases te lezen.

1. **Upload je contacten van Outlook, webmail zoals Hotmail, Gmail, Yahoo en AOL en alle andere e-mail-adresboeken.**

Dit kan je doen via het menu 'Contacts/Add Connections'.

Opmerking: als je deze contacten importeert, zijn die alleen zichtbaar voor jou, niet voor je netwerk. Er wordt door LinkedIn ook geen enkele e-mail gestuurd naar jouw contacten.

2. **Bekijk alle contacten die nu beschikbaar zijn in 'Imported Contacts'** (onder het menu 'Contacts'). De mensen die al lid zijn van LinkedIn hebben een blauw pictogram naast hun naam, met het woordje 'In'. Omdat zij LinkedIn al gebruiken, zullen zij het meest openstaan voor een connectie met jou.

Selecteer de mensen die al op LinkedIn zijn en die je kent (met sommige mensen heb je alleen maar 10 jaar geleden visitekaartjes uitgewisseld, wat de kans verkleint dat zij jou nog kennen of jij hen). Als je heel veel mensen in je adresboek hebt, dan kost het enige tijd om door alle adressen te gaan, die verscheidene pagina's kunnen beslaan. Als dat bij jou het geval is, dan kan je deze groep in meerdere kleine groepen opdelen.

De mensen die je hebt geselecteerd verschijnen aan de rechterkant van de pagina.

3. **Schrijf hen een semi-persoonlijk bericht.** Vink eerst 'Add a personal note to your invitation' aan. Vervang vervolgens 'Hi, I'd like to add you to my

LinkedIn is een heel krachtige tool die ons kan helpen om potentiële klanten, medewerkers, leveranciers, partners, experts of een nieuwe baan te vinden. Om die te kunnen vinden heb je echter zelf een netwerk nodig van wat op LinkedIn 'eerste graads contacten' wordt genoemd. Enkel op die manier kan je de relatie tussen mensen zien en de kracht van LinkedIn gaan inschakelen.

network' door een semi-persoonlijk bericht. Je kunt het niet te persoonlijk maken als je deze methode gebruikt, want je hebt meerdere mensen geselecteerd. Om je een idee te geven hoe dit eruit zou kunnen zien, is hier een voorbeeld van een bericht dat ik in oktober 2008 heb gebruikt:

Ik zie dat je ook lid bent van LinkedIn.

Let's Connect! :-)

Wist je trouwens dat je video in je Profile kan stoppen via Google Presentations en je zelf als expert kan positioneren met de SlideShare Application?

Het is zeker de moeite waard om even uit te bekijken hoe dat ook jou kan helpen.

*Have a great networking day!
Jan*

Enkele opmerkingen:

- **Er staat geen naam aan het begin van het bericht.** Dit komt doordat LinkedIn automatisch de voornaam van de persoon aan het bericht toevoegt. Omdat er geen preview is, is dit iets wat maar weinig mensen weten!
- **Je ziet dat mijn bericht op zichzelf niet persoonlijk is, maar door er een tip aan toe te voegen is het minder een standaardbericht geworden.** Ik kreeg

veel positieve reacties na het sturen van Invitations met dit bericht.

Na deze 3 stappen zullen mensen op je uitnodiging reageren. Ze zullen de uitnodiging accepteren en je netwerk zal beginnen te groeien. In het volgende artikel krijg je de twee andere fases om snel je netwerk op te bouwen.

U wilt reageren? we.listen@cxonet.be

Auteur

Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Na "Let's Connect!" is "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" zijn tweede best seller waarin hij de dynamieken van netwerken blootlegt met o.a. strategieën voor verkopers om snel resultaat te halen m.b.v. LinkedIn.

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, Mobistar, Nike, SAP, Sun en Vlerick Leuven Gent Management School als kleine bedrijven en freelancers.

Vraag je gratis light versie en gratis updates van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com