

# Online netwerk helpt je vooruit

Netwerken is het magische woord om je onderneming tot een succes te maken. Jan Vermeiren maakt startende ondernemers wegwijs op het populaire LinkedIn.

TREES VAN DER WERF

**N**ederlanders blijken meesters te zijn in het online netwerken. Privérelaties worden massaal onderhouden op Hyves en op Facebook. En ruim twee miljoen Nederlanders hebben een profiel op LinkedIn, waarmee we omgerekend de grootste groep gebruikers van de Amerikaanse netwerksite voor professionals zijn.

Leuk, maar wat kan een ondernemer met deze netwerksite? Jan Ver-

meiren is LinkedIncoach en schreef het boek *Hoe LinkedIn nu echt gebruiken*. "Je kunt ook heus ondernemen zonder LinkedIn," zegt hij. "Het maakt het ondernemen in mijn ogen alleen wel honderd keer makkelijker. Je kunt ook leven zonder auto, maar moet dan wel met treinen en bussen reizen. Via LinkedIn zijn de lijntjes gewoon korter en de paden makkelijker begaanbaar."

Hij vindt het belangrijk eerst te werken aan het opbouwen van een netwerk, zonder directe verwachtingen te hebben of meteen klanten te willen scoren.

Vermeiren geeft het volgende stappenplan om LinkedIn optimaal te gebruiken:

## Stap 1

Bedenk waar je specifiek naar op zoek bent. Eén van de grootste valkuilen is LinkedIn overall en nergens voor in te zetten, waarna je connecties een overdaad aan vragen en verzoeken van je ontvangen. Dat werkt averechts.

Kijk in welke fase je zit en waar je nu behoefte aan hebt.

## Stap 2

Stel, je wilt een nieuw drinkglas introduceren bij leveranciers. Bedenk wie connecties heeft in deze sector. Warenhuizen, Albert Heijn of misschien zelfs tankstations die een actie willen opzetten. Ga je voor massa of zet je in op exclusiviteit? Zodra je dit duidelijk hebt, kun je verder.

## Stap 3

Gebruik de zoekfunctie op LinkedIn. Rechtsboven kun je naast de zoekbalk kiezen voor 'Advanced'. Verfijn je zoekterm(en) door meerdere velden te gebruiken. Vul bij 'Keyword' bijvoorbeeld warenhuizen in en vink bij 'Industries' relevante sectoren aan.

## Stap 4

Het resultatenlijstje wordt gerangschikt op eerste-, tweede- en derdegraads connecties. Mensen uit de eerste graad ken je al. Hun relaties

vormen de tweedegraads connecties en mensen uit de derde graad zijn weer met hen verbonden.

De tweedegraads connecties zijn het interessantst. Onderzoek wie jou met deze persoon verbindt door op zijn of haar naam te klikken en rechts het vakje *How you're connected* te raadplegen.

## Stap 5

Je wilt weten hoe je eerstegraads connectie verbonden is met de tweedegraads en of deze relatie goed is.

Vraag aan je eerstegraads contact of hij of zij jou aan deze persoon wil voorstellen. Je doet dit via de *magic e-mail* waarin je jezelf voorstelt.

Vermeiren: "Het idee achter de magische e-mail is dat iemand een bericht krijgt van een persoon die hij of zij al kent. Mensen staan hiervoor meer open."

[www.linkedin-training.nl](http://www.linkedin-training.nl)  
[www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com](http://www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com)