



Het aantal mensen dat lid is van LinkedIn neemt met de dag toe. Ook sales-professionals hebben de nodige connecties via deze online community. Velen gaan er echter terughoudend mee om en stellen zich de vraag: wat kan ik er nu eigenlijk mee? Dat terwijl het netwerk specifiek in een commerciële omgeving prima van pas kan komen. Daarom biedt Sales Management u elke maand een aantal praktische tips hoe u LinkedIn kunt gebruiken als een krachtige ondersteunende tool.

Killer tool Xobni

In het vorige nummer deelde ik al vijf gratis tools met u die u kunnen helpen tijd te winnen met LinkedIn. In dit artikel neem ik één tool onder de loep: Xobni.

Xobni (of het omgekeerde van inbox) is een gratis 'plugin' voor MS Outlook dat een extra 'laag' legt op uw MS Outlook-contacten. De normale 'eenheid' van Outlook is de e-mail. Maar vaak wil iemand een ander beeld als het gaat om de e-mails die hij heeft verzonden. Bijvoorbeeld een overzicht van de e-mails die met één persoon zijn uitgewisseld. Dit om snel de draad weer op te pakken bij vervolcontact of om snel terug te kunnen vinden welke bijlagen er zijn verzonden. Met Xobni kan dit.

Hoe werkt Xobni?

Na het installeren van Xobni ziet u een extra toolbar naast uw e-mails staan. In deze toolbar kunt u gegevens vinden over de afzender van de e-mail:

- **Contact details:** contactgegevens uit de handtekeningen van e-mails en van LinkedIn, mits deze persoon een profiel op LinkedIn heeft.
- **Network:** de mensen die in de 'to'- of 'cc'-velden staan van de e-mails die u met deze persoon hebt uitgewisseld. Hoewel het niet zeker is dat ze elkaar feitelijk kennen, is de kans groot dat dit wel het geval is.
- **Conversations:** e-mails die u met elkaar hebt uitgewisseld, onafhankelijk van in welke map u die hebt opgeslagen.
- **Files Exchanged:** bestanden in de bijlagen van de e-mails die u met elkaar hebt uitgewisseld, onafhankelijk van in welke map u die hebt opgeslagen.
- **E-mails exchanged:** u ziet een grafiek van de tijdstippen waarop u deze persoon e-mails hebt gestuurd of waarop u van deze persoon e-mails hebt ontvangen. Deze informatie kunt u gebruiken

om te zien wat het beste tijdstip is om iemand te bellen (dat zijn de tijdstippen waarop hij de meeste e-mails heeft gestuurd).

- **Schedule time with:** als u hierop klikt kijkt Xobni in uw Outlook Agenda wanneer u de komende tijd vrije momenten hebt en verzamelt Xobni deze in een e-mail, die u vervolgens aan de andere persoon kunt versturen.

Het is duidelijk dat u met Xobni een andere blik op uw e-mails krijgt. Het wordt gemakkelijker om contact met iemand op te nemen en de e-mails en bestanden die u met elkaar hebt uitgewisseld te achterhalen (met tijdswinst als gevolg). Omdat Xobni gebaseerd is op e-mailadressen, moet u wel uitkijken met de e-mails en bestanden die u worden getoond, omdat de andere persoon misschien wel meer dan één e-mailadres gebruikt in de communicatie met u. U kunt Xobni gratis downloaden van www.xobni.com (bekijk zeker ook het korte introductiefilmpje onder 'movies' om visueel te zien hoe het werkt). Het enige nadeel van Xobni is dat het momenteel enkel voor MS Outlook in een 'plugin' voorziet.

Tot zover Xobni. In de volgende aflevering krijgt u tips om een 'lead generation' tool te maken van uw LinkedIn-profiel.

Jan Vermeiren is oprichter van bureau Networking Coach en auteur van de boeken 'Let's Connect!' en 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken'. Samen met zijn team verzorgt hij presentaties en opleidingen op het vlak van online en offline netwerken en referrals. Hij opereert vanuit Rumst in België en is tevens actief in Nederland.

Literatuur:

Vermeiren, J., *Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken, Step by Step Publishing, 2009.*

Vraag een gratis light versie van 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com.