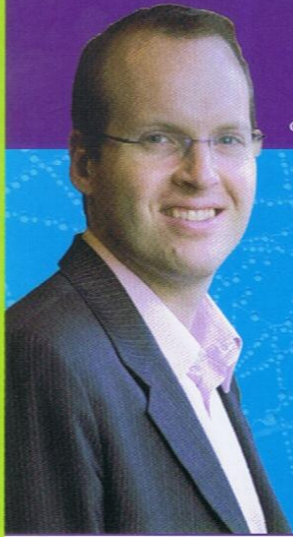


door Jan Vermeiren



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.

Klanten via “Companies”

De “Companies” functionaliteit op LinkedIn is bij weinig mensen bekend en wordt door nog minder mensen gebruikt. Toch kan het een handige tool zijn om nieuwe klanten te vinden. U vindt “Companies” trouwens in het top menu op LinkedIn onder “More”.

Hoe via “Companies” nieuwe klanten te vinden:

1. Zoek op grootte bedrijf. Als u met een gratis profiel werkt op LinkedIn, dan kunt u met “Advanced Search” wel zoeken op bedrijfsnaam, branches, functies e.d. (waar u dus al een heel eind mee komt), maar niet op de grootte van een organisatie. De zoekfunctionaliteit van “Companies” laat dit wel toe.

2. Ontdek gerelateerde branches. Als u de bovenstaande zoekfunctie gebruikt hebt, dan krijgt u een lijst met resultaten te zien. Aan de linkerkant ziet u de door u gebruikte zoekgegevens samen met de mogelijkheid om deze te verfijnen of aan te passen. Eén van deze mogelijkheden is “gerelateerde branches” toe te voegen. LinkedIn stelt deze aan u voor. Dit is een handige functie omdat we zelf met bepaalde woorden denken, maar LinkedIn soms een andere indeling of woordgebruik heeft.

3. Kijk wie u kent binnen het bedrijf. LinkedIn toont u via wie u gelinkt bent met deze organisatie. Dat kan zowel via huidige medewerkers zijn als via oud-medewerkers. Zelf sta ik er vaak versteld van wie er vroeger bij een bepaald bedrijf heeft gewerkt en nu zelfstandig ondernemer is en die me nuttige informatie over het bedrijf kan verschaffen of me kan introduceren bij de juiste persoon. U vindt trouwens nog heel wat nuttige achtergrondinformatie op de “Company” pagina van een bedrijf wat uw gesprekken veel gemakkelijker zal doen verlopen.

4. Ontdek gerelateerde bedrijven. Vaak zijn bedrijven met elkaar gelinkt als moeder-dochterbedrijf,

zusterbedrijven of binnen eenzelfde holding. Als we dat weten en we hebben al met één van deze bedrijven zaken gedaan dan kunnen we om interne doorverwijzingen gaan vragen. Het probleem is echter dat we vaak deze verbanden niet kennen. Op de “Company” pagina van een bedrijf kunt u echter deze relaties tussen bedrijven ontdekken. Kijk vervolgens wie de voor u meest interessante persoon is en vraag aan uw huidige contactpersoon om een introductie.

5. Blijf automatisch op de hoogte van wat er bij klanten en prospecten gebeurt d.m.v. de “Follow” functie. Als u een bedrijf volgt, dan wordt u o.a. op de hoogte gesteld wanneer er iemand aangenomen of gepromoveerd wordt of het bedrijf verlaat. Dit kan handig zijn om te weten als uw huidige contactpersoon een andere baan krijgt zodat u kunt vragen om voorgesteld te worden aan zijn opvolger. Zo kunt u zaken blijven doen met dit bedrijf.

Wil u deze tip in video bekijken (in het Engels)? U vindt deze op de blog van Jan Vermeiren (janvermeiren.com) onder de titel “5 Ways to Use LinkedIn Companies to Find More Customers”.

In de volgende aflevering worden 5 tools besproken die u kunnen helpen om tijd te winnen wanneer u met LinkedIn werkt.

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.