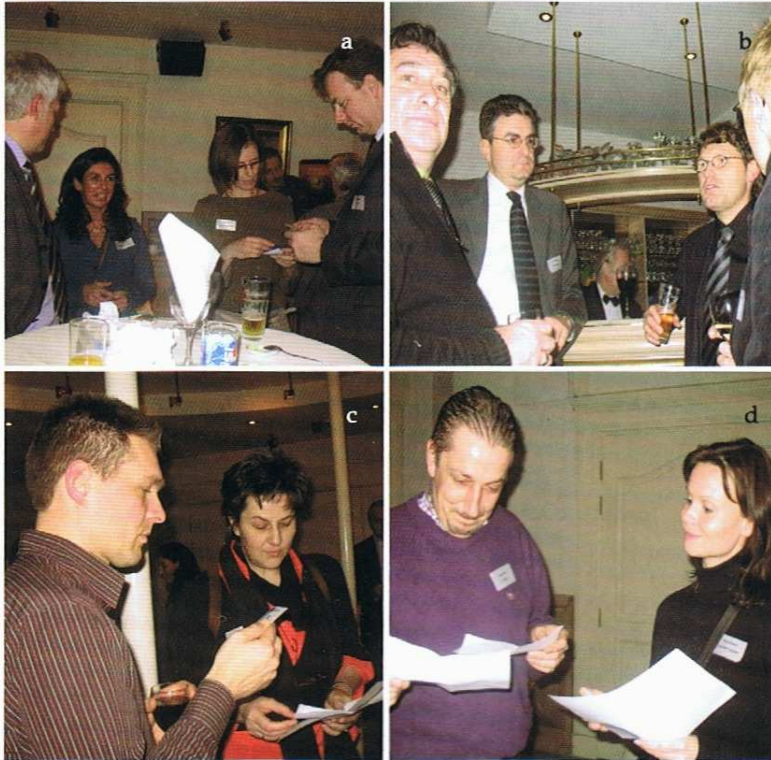


ON'sCafé in De Residentie in Lichtaart

Op donderdag 16 februari was ON'sCafé (het ondernemerscafé van de Kempense Kamer) te gast in De Residentie in Lichtaart. We werden er door het gastbedrijf verwend met lekkere hapjes en drankjes. En dat er genetwerkt werd, tonen de beelden:



Ontmoeten elkaar voor het eerst en willen elkaar zeker niet vergeten: (vlnr) **Francis Voet** (SD Worx), **Heidi Kempenaers** (Adecco Interim), **Kelly Mariën** (Adecco Interim) en **Jan Huybrechts** (Comitor). (foto a)

Gezellig aan de toeg in De Residentie: (vlnr) **Luc Meulemans** (C&N), **Ivan Van Gorp** (Garage Kenis), **Marc Van Grieken** (Van Ganswinkel), **Mevr. Meulemans** (C&N) (foto b)

Door ons netwerkspel leert men elkaar beter kennen en wisselt men kaartjes uit: (vlnr) **Ivo Francen** (Promtec) en **Es Goossens** (BIG). (foto c)

Johan Plees (Groep Plees) staat versted van de vele hobby's die **Katja Rubbens** (Konvert Interim) beoefent! (foto d)

Jouw netwerk als losse samenwerking?

Hoe kan je je netwerk inschakelen om jouw producten of diensten aantrekkelijk te maken?

Het woord "netwerken" heeft verschillende betekenissen. In dit artikel wordt het stukje belicht dat losse samenwerking tussen bedrijven bedoelt.

Als uitgangspunt voor een losse samenwerking, is het hoofdzaak steeds naar een win-win situatie voor alle betrokkenen te zoeken:

- **Voor de klant:** hoe kan je meer "value for money" en/of een betere klantenervaring geven
- **Voor de partners:** hoe kan je voor hen de samenwerking zo aantrekkelijk mogelijk maken? Denk aan minimum investering qua tijd en geld en maximum opbrengst qua visibiliteit en inkomsten.
- **Voor jezelf:** hoe kan je je kosten minimaliseren en/of opbrengsten maximaliseren? Een partnership werkt beter dan bv. algemene advertenties. Je stopt wel meer tijd in het maken van praktische afspraken, maar het kost je heel wat minder geld en de resultaten zijn ook veel beter.

Tips:

- **Vraag om een bonus of korting** die hen zelf geen tijd of geld kost, maar die wel waarde heeft.
- **Vraag geen geld.**
- **Benadruk de extra visibiliteit.**
- **Hou alles zelf onder controle** en hou de partners constant betrokken.
- **Vraag niet om hun database.**

Jan Vermeiren - Networking Coach