

## 10 praktische tips om online te netwerken

In het artikel van vorige maand werd al een kort overzicht gegeven van de websites waarop je (zakelijk) kan netwerken en wat de voordelen hiervan zijn. De volgende vraag die zich stelt, is: hoe begin je hier nu aan?

1. Kies 1 of meerdere websites. Zoals je in het artikel van vorige maand kon lezen, worden de websites van LinkedIn ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)), Ecademy ([www.ecademy.com](http://www.ecademy.com)) en OpenBC ([www.openbc.com](http://www.openbc.com)) aangeraden.
2. Maak een profiel aan. Stel je zelf daarbij als mens voor, niet enkel als je functie binnen je organisatie. Mensen leggen vaak sneller contact via gemeenschappelijke interesses dan via professionele activiteiten.
3. Connecteer met anderen. Lees het profiel van anderen en haal daar de dingen uit die je gemeenschappelijk hebt of die jou intrigeren. En stuur hen daar dan een boodschap over. Absolute don'ts: verkoopboodschappen sturen en onpersoonlijke massa e-mails.
4. Nodig anderen uit. Als je tevreden bent met de interacties op de door jouw gekozen website(s), nodig dan je contacten die nog geen lid zijn van deze website uit om lid te worden. Zo bouw je je netwerk verder op.
5. Participeer in forums/clubs. Kies vooral de clubs die je professioneel en/of privé interesseren. Uit je mening en geef constructieve feedback. Zo leren de anderen je kennen en vergroot het vertrouwen van deze mensen in jou.
6. Connecteer anderen met elkaar. Eén van de beste netwerkacties die je kan doen, is anderen met elkaar in contact brengen. Geef duidelijk aan waarom jij denkt dat zij elkaar moeten leren kennen. Op korte en/of lange termijn zullen zij hetzelfde voor jou doen.
7. Start een eigen forum/club rond jouw expertise. Als je nog een stapje verder wil gaan en echt voor expert in jouw vakgebied of interesse wil doorgaan, dan kan je zelf een forum of club oprichten. Vermeld dit in je profiel en nodig anderen in je club/forum uit. Denk er aan dat het als "club leader" belangrijk is op zeer regelmatige wijze zelf berichten te schrijven en op die van anderen te reageren.
8. Creëer eventueel nog een bijkomende aanwezigheid op het web. Een profiel op één of meerdere online netwerken geeft je grote visibiliteit op het Internet. Deze worden immers hoog gerangschikt in de zoekmachines. Dit komt zowel jezelf als je organisatie ten goede. Als je nog verder wil gaan, dan kan je ook een blog starten (<http://blogs.skynet.be> of [www.typepad.com](http://www.typepad.com)) of een lens ([www.squidoo.com](http://www.squidoo.com)) rond jouw specialisme.
9. Hou je profiel up to date. Werk je profiel bij als er iets op professioneel en/of privé vlak veranderd is of als je bepaalde mensen, websites of boeken aanraadt. Dit is een kleine moeite voor jou, maar kan anderen veel verder helpen.
10. Give and you will receive ! Denk aan wat je aan anderen kan aanbieden zonder iets terug te verwachten en je zal zien dat je een veelvoud terugkrijgt. Je kan beginnen met het geven van advies of tips in jouw vak of reageren op berichten van anderen. Zo bouw je een goede relatie op met de andere leden van je netwerk. Als zij dit de moeite waard vinden, zullen zij je zeker verder helpen en aanbevelen bij anderen!

Nog enkele aanvullende tips:

- Doe het rustig aan. Relaties opbouwen kost tijd, ook via het internet.
- Stuur geen onpersoonlijke e-mails. Gebruik dus NIET de standaard uitnodigingsberichten die deze websites voorzien.
- Blijf vooral jezelf !

**Jan Vermeiren**  
Networking Coach  
[www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be)