

Netwerken als de beste manier om PR te doen

Er wordt vaak gezegd dat Public Relations (PR) een betere manier van reclame voeren is dan adverteren. Het nadeel is wel dat sommige bedrijven de PR uitbesteden aan andere meer gespecialiseerde firma's. U heeft dan wel meer doeltreffende acties en naambekendheid, maar u blijft wel met een hoog kostenplaatje zitten.

Dit hoeft echter niet zo te zijn. Iedereen heeft immers meerdere pr-bureaus: de mensen uit uw eigen netwerk. Voor de meeste organisaties zijn dit echter "slappende pr-medewerkers". Zij worden pas wakker als hen iets gevraagd wordt over uw product of dienst en zullen dit zelden proactief doen.

Hoe kunt u dit verhelpen? Eigenlijk is het antwoord vrij eenvoudig: door het te vragen en door zelf het goede voorbeeld te geven.

Enkele voorbeelden wat dit in de praktijk zou kunnen betekenen:

- Op recepties: spreek af om samen met een goede zakenrelatie te gaan. Maak een duidelijke afspraak dat het niet de bedoeling is om de hele tijd samen te blijven, maar juist met andere mensen te praten. Vraag aan deze persoon om u aan anderen voor te stellen en doe hetzelfde voor hem of haar. Wees elkaars pr-bureau!

- Klanten: stel uw klanten de vraag of ze nog iemand kennen die verder kan geholpen worden door uw producten of diensten. Indien u een positief antwoord krijgt, vraag dan of uw klant u met deze persoon in contact kan

brenghen. Veel te vaak verwachten we dat mensen dit uit zichzelf zullen doen. Dit gebeurt niet zo makkelijk, maar als ze gevraagd worden dit te doen, zullen ze (als ze écht tevreden zijn) dit met plezier doen. Een snelle en zeer effectieve methode is een e-mail waarin uw klant u aan deze persoon voorstelt en vice versa. Doe tevens hetzelfde voor uw klanten: zoek steeds naar mogelijkheden om hen in contact te brengen met klanten, leveranciers, partners,...

- Leveranciers: idem als voor klanten. Vraag hen wie zij kennen die behoefte kan hebben aan uw producten of diensten en vraag om een introductie. Doe hetzelfde voor hen.



Wacht trouwens niet tot zij een vraag aan u stellen. Wees proactief en breng de mensen en organisaties waarvan u denkt dat ze elkaar kunnen verder helpen met elkaar in contact.

Dit zijn geen moeilijke acties en ze kosten trouwens geen geld en slechts heel weinig tijd. Begin er nu al mee en wees verrast van het resultaat. Hoewel u op voorhand niet weet via wie en in welke vorm dit terugkomt, zal dit toch gebeuren.

Succes!

Bron: Jan Vermeiren

Op de website www.letsconnect.be vindt u een gratis light versie van het boek "Let's connect".