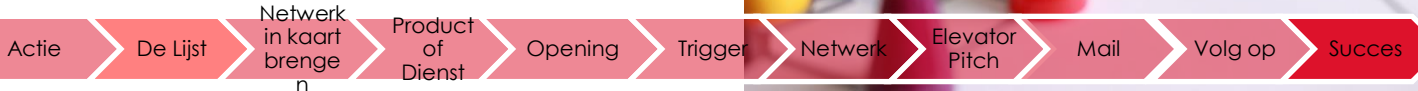




# Succesvol Online Netwerken



|                          | <b>SLEUTELS</b>                    | <b>Sleutels voor succes</b>                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 1<br>Actie                 | Kom in actie! Het lijkt een open deur, maar het is gewoon waar. Als je niets doet, gebeurt er ook niets. Geef jezelf die beruchte schop onder je .... En kom in actie!                                                                                                                  |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 2<br>De Lijst              | Maak een lijst met namen van mensen en bedrijven waarmee je graag in contact wil komen om je product of dienst aan te bieden.<br>Hoe? Pak je telefoon en kijk in de contactenlijst. Maak een overzicht van de mensen waarvan jij denkt dat je ze kan helpen met jouw product of dienst. |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 3<br>In Kaart<br>Bringen   | Kies een systeem om je netwerk in kaart te brengen. Zorg dat je in één oogopslag overzicht hebt in wat de status van een prospect is.<br>Dat kun je doen met een CRM-systeem, maar je kunt ook je eigen Excel overzicht maken.                                                          |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 4<br>Jouw Aanbod           | Welk product of dienst bied jij aan? Omschrijf het zo duidelijk mogelijk. Gebruik geen afkortingen en specialistische termen, maar duidelijke taal die iedereen begrijpt.                                                                                                               |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 5<br>Opvallende<br>Opening | Zorg ervoor dat je de aandacht van mensen trekt, bijvoorbeeld door storytelling, door een vraag te stellen, door statistische informatie te delen, enz.                                                                                                                                 |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 6<br>Nieuwsgierig          | Beschrijf het probleem dat jij voor mensen op kan lossen. Wat maakt jouw oplossing onderscheidend? Waarom is jouw idee beter dan andere oplossingen?                                                                                                                                    |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 7<br>Uitbreiding           | Vraag aan mensen in je omgeving of ze iemand kennen waarvoor jouw dienst of product waardevol kan zijn. Vraag om een mailadres van deze mensen.<br>Vergeet de aanbrenger van je prospect niet te bedanken.                                                                              |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 8<br>Elevator Pitch        | Je Elevator Pitch is een korte, pakkende presentatie van jouw dienst of product. Vertel enthousiast waar je goed in bent en welk probleem jij kunt oplossen voor je potentiële klant.                                                                                                   |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 9<br>Mail                  | Maak een mail, schrijf een pakkende opening, maak mensen nieuwsgierig door je Elevator Pitch en zorg dat je het probleem dat jij oplost goed, maar kort omschrijft.<br>Bijvoorbeeld "ik help zelfstandige trainers en coaches hun netwerk succesvol te gebruiken".                      |
| <input type="checkbox"/> | Sleutel 10                         | Volg je bericht na een paar dagen op. Heb je nog geen reactie? Stuur dan een reminder of bel je potentiële klant op. Blijf in actie!                                                                                                                                                    |
|                          | Bonus Sleutel<br>Heb Geduld        | Verwacht niet meteen een opdracht. Mensen hebben het druk en de mailbox stroomt vaak over. Maar dat betekent niet dat jij je af laat schrikken. Houd contact en maak afspraken hoe vaak en wanneer jullie contact hebben.                                                               |