

# IN 10 STAPPEN EENVOUDIG NIEUWE KLANTEN

---

*Vind jouw ideale klanten met  
Het Nieuwe Netwerken*



Eveline Nelissen

# IN 10 STAPPEN EENVOUDIG NIEUWE KLANTEN

*Vind jouw ideale klanten met  
Het Nieuwe Netwerken*



Eveline Nelissen

*'Eveline heeft het talent om op een natuurlijke manier contacten te leggen en van betekenis te zijn voor haar netwerk. Haar kennis en ervaring heeft ze nu vastgelegd in dit boek, waarmee ze iedereen helpt om ook succesvol te kunnen netwerken. Het boek leest gemakkelijk, is praktisch en zet je meteen aan tot actie, want Eveline laat zien hoe leuk het is om actief met je netwerk bezig te zijn. Ook als ervaren netwerker haal ik veel inspiratie uit dit boek, het nodigt uit om het regelmatig uit de kast te pakken.'*

**Anita Suikerbuijk**

Ascati Organisatieontwikkeling

[www.ascati.nl](http://www.ascati.nl)

*'Eindelijk een boek dat met een paar stappen heel duidelijk maakt wat de essentie is van netwerken en hoe het echt op een leuke manier kan werken. Als ondernemer zag ik altijd op tegen langdradige netwerkbijeenkomsten, waar iedereen vooral bezig was met zichzelf. Met de 10 stappen van Eveline heb ik niet alleen een manier van netwerken gevonden die goed bij mij past, maar ook meteen een systeem uitgewerkt dat mij daarbij helpt. Nu heb ik zonder de langdradige borrels hele leuke contacten met mensen en ontstaan bijna vanzelf interessante nieuwe samenwerkingen. Ik dacht niet dat ik het ooit zou zeggen, maar ik heb nu echt plezier in het onderhouden en laten groeien van mijn netwerk!'*

**Astrid Frissen**

Astoja Coaching en Management

[www.astoja.nl](http://www.astoja.nl)

*'Als netwerken zeg maar echt niet je ding is (ons echte werk is veel leuker en relatiebeheer is voor salestijgers, toch?), maar je vindt wél dat je een grote toegevoegde waarde hebt voor de wereld, dan is 'In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten' je redding.*

*Eveline heeft het hele proces van A tot Z, in duidelijk te nemen stappen, heel helder beschreven. Netwerken is geen rocket science. Het is spannend omdat we geen idee hebben waar we mee bezig zijn. Dat is met dit boek echt verleden tijd. Aan het werk met netwerken!'*

**Marlies Brunings**

Paardengedragstherapeut, PaardenCoach, Paarden(f)luisteraar  
[www.horsedialoguecentre.nl](http://www.horsedialoguecentre.nl)

*'Eveline geeft in dit boek vele krachtige manieren om netwerken niet alleen nuttig en effectief, maar ook leuk te maken. Dit doet zij helder en to the point. Een aanrader voor elke (beginnende) zelfstandig trainer en coach!'*

**Sander van Eekelen**

Transformationeel leiderschapscoach en facilitator  
[www.shiftshappen.nl](http://www.shiftshappen.nl)

*'Eveline inspireert met dit boek nieuwe en ervaren netwerkers. Stap voor stap word je meegenomen in wat verbinding tussen mensen mogelijk kan maken. De praktische toepassingen, interessante tips en leuke voorbeelden zetten je meteen aan tot het nieuwe netwerken.'*

**Judith Peperkamp**

Consultant Membership & Academy en Talent Management  
[www.isagroup.nl](http://www.isagroup.nl)

# Inhoudsopgave

---

<b>Voorwoord .....</b>	<b>9</b>
<b>Inleiding .....</b>	<b>11</b>
<b>In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten .....</b>	<b>15</b>
Stap 1. Breng jouw netwerk in kaart.....	19
Stap 2. Zet een systeem op .....	27
Stap 3. Maak de ultieme elevator pitch .....	35
Stap 4. Word offline en online zichtbaar .....	43
Stap 5. (Be)zoek de klant die bij jou past.....	51
Stap 6. Creëer een pakkende opening .....	59
Stap 7. Luister echt naar je klant.....	65
Stap 8. Volg afspraken op .....	73
Stap 9. Bepaal wat je wil geven.....	79
Stap 10. Verbind mensen met elkaar .....	87
<b>Hoe nu verder? .....</b>	<b>93</b>
<b>Over de auteur .....</b>	<b>95</b>
<b>Nawoord .....</b>	<b>99</b>

# Voorwoord

---

Bij 'Het Nieuwe Netwerken' denk je misschien aan een anderhalve meter netwerkbijeenkomst en zie je jezelf al een elleboog geven aan iemand in de lift, nadat je in dertig seconden je pitch hebt volbracht.

Gelukkig is dit niet waar we 10 stappen voor nodig hebben.

Ik ga even tien jaren terug, en zie mezelf staan tijdens een netwerkborrel. Ik MOET klanten vinden, want mijn bedrijf loopt voor geen meter.

De barman vraagt wat ik wil drinken. Met mijn drankje zoek ik een hoekje op om de menigte te overzien. Niemand komt naar mij toe. Ik loop met mijn glas naar de andere kant van de zaal en ga daar de boel overzien.

Een uur later loop ik naar mijn auto. Die avond heb ik niemand gesproken. Ik besluit om NOOIT meer naar een netwerkbijeenkomst te gaan.

De beste netwerkers lijken de mensen die moeiteloos verbindingen maken en op de één of andere manier altijd met een agenda vol nieuwe afspraken naar huis gaan. Ik was duidelijk geen geboren netwerker.

Nu, 10 stappen verder, weet ik dat netwerken te leren is. Bewust strategisch en systematisch bouwen aan een netwerk is helemaal niet zo moeilijk. Je moet echter wel weten hoe je dit doet. Hoe je de juiste mensen aantrekt.

Als je dit boek in handen hebt én bent gaan lezen..., dan herken je vast dat je geen geboren netwerker bent. Deze 10 stappen zullen je dan veel houvast geven.

Geniet van jouw nieuwe manier van netwerken!

**Hugo Bakker**

Ondernemer

# Inleiding

---

Netwerken, nieuwe klanten vinden, niet iedereen kijkt er reikhalzend naar uit. Veel mensen vinden netwerken niet leuk en stellen het daarom keer op keer uit. Ze verzinnen allerlei excuses om er niet mee bezig te hoeven zijn.

Dat is zo jammer, want daardoor blijven ook nieuwe klanten uit. Met als gevolg dat je steeds minder gaat netwerken, omdat je denkt dat je telkens harder moet werken om nieuwe klanten te krijgen en zo kom je in een vicieuze cirkel terecht.

Het goede nieuws is dat jij niet de enige bent die hiermee worstelt! Hoe leuk zou het zijn als jij ook plezier krijgt in netwerken? Hoe mooi zou het zijn als jij ook een stroom van nieuwe klanten kunt genereren?

Dit boek gaat over netwerken en hoe je op een eenvoudige manier een continue stroom van klanten krijgt.

Omdat ik heb geleerd hoe leuk netwerken kan zijn, heb ik er een boek over geschreven, dat voor iedereen leesbaar is. Stap voor stap leid ik je door mijn 10 stappenplan van Het Nieuwe Netwerken heen en neem ik je mee in het proces om nu echt werk te maken van jouw netwerk. Waar begin je en wat zijn goede strategieën om opvolging aan je stappen te geven, die leiden tot nieuwe klanten?

## **Human to Human**

Het is belangrijk om je te realiseren dat netwerken nooit *Business to Business of Business to Consumer* is. Nee, netwerken is altijd *Human to Human!*

In dit boek krijg je een antwoord op de meest voorkomende vragen die je hebt als je begint met netwerken. Je krijgt oplossingen



aangereikt die je eenvoudig kunt implementeren. In elke stap vind je praktijkvoorbeelden en elke stap sluit je af met een opdracht. Dit allemaal om jou uiteindelijk in de juiste flow brengen.

Neem de stappen een voor een door en voer stap voor stap de opdrachten in dit boek uit. Dan werk jij aan het einde van dit boek ook met plezier aan je netwerk.

In dit boek spreek ik over de klant in de 'hij-vorm'. Vanzelfsprekend kan dit ook een vrouw zijn. Voor de leesbaarheid heb ik de keuze voor 'hij' gemaakt.

Daarnaast spreek ik in dit boek over JIK. Dat is Jouw Ideale Klant, hierover lees je meer in stap 5.

### **Doen!**

Dit boek is vooral geschreven om in actie te komen, om te gaan doen!

Het mooie aan dit boek is, dat je keer op keer de 10 stappen kunt doorlopen en dat je zo telkens weer je netwerk vergroot.

### **Gratis videoserie en template Het Nieuwe Netwerken!**

Om je echt aan het (net)werk te zetten, heb ik een mooi cadeau voor je: een videoserie waarin ik je extra informatie geef hoe jij het 10 stappenplan van Het Nieuwe Netwerken kunt implementeren. Met deze video's maak je een vliegende start met het implementeren van het 10 stappenplan in jouw bedrijf en kom je in de goede flow om je netwerk efficiënt te gebruiken. Maar dat is nog niet alles! Ook kun je de template van mijn klanten-spreadsheet downloaden, waarover ik in stap 2 uitleg geef. Dit spreadsheet is opgesteld in Excel. Je kunt hiermee een vliegende start maken met het opzetten van jouw eigen systeem.

Ik wens je heel veel netwerkplezier en succes met het uitvoeren van de 10 stappen uit dit boek.

**Eveline Nelissen**

# In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten

---

Met de 10 stappen uit dit boek help ik jou om op een efficiënte manier aan je netwerk te werken. De stappen helpen jou om aan jouw status te bouwen en om een betrouwbare partner in business te worden.

Voer je de stappen uit, dan heb je niet alleen je netwerk in kaart gebracht, maar ook een systeem opgezet voor jouw netwerk. Hierdoor kom je beslagen ten ijs en kun je jouw netwerk op een goede manier tegemoet treden, met zaken als een pakkende opening en een ultieme elevator pitch.

In dit hoofdstuk omschrijf ik de stappen kort, zodat je weet wat je te wachten staat.

Om jou te inspireren heb ik bij elke stap een praktijkvoorbeeld opgenomen van Anne. Anne heeft zich recent als zelfstandig coach gevestigd en loopt door het hele boek met je mee. Ze is bezig om aan haar bedrijf en aan haar netwerk te bouwen en doorloopt de 10 stappen uit dit boek om dit stevig neer te zetten.

Aan het eind van elke stap vind je een opdracht. Voer je deze opdracht ook daadwerkelijk uit, dan haal je het meeste uit dit boek en ben je meteen ervaren in het bouwen aan jouw netwerk.

## **De 10 stappen om eenvoudig nieuwe klanten te krijgen**

### **Stap 1. Breng je netwerk in kaart**

In deze eerste stap leer je met andere ogen naar je omgeving kijken. Het is in het begin lastig om te zien hoe groot je netwerk eigenlijk is

en vaak weet je niet waar je moet beginnen. Om in de juiste flow te komen, zet jij in deze stap je netwerkbril op en breng je je netwerk in kaart. Je leert hierbij ook om over grenzen heen te denken.

### **Stap 2. Zet een systeem op**

Om zicht te houden op je netwerk, is het handig om in één oogopslag te kunnen zien waar je staat, welke acties je hebt ondernomen en wat de volgende stap moet zijn. Door een systeem op te zetten, hou je zicht op je potentiële klanten. In deze stap ga je aan de hand van een concreet voorbeeld aan de slag met het opzetten van jouw eigen systeem.

### **Stap 3. Maak jouw Ultieme Elevator Pitch**

Jij wilt een verpletterende indruk achterlaten als je je in je netwerk begeeft en daarom is het belangrijk dat je jezelf kort en krachtig kan presenteren. In deze stap leer je hoe je jouw ultieme elevator pitch maakt. Door vijf essentiële sleutels te gebruiken, bouw je jouw ultieme elevator pitch eenvoudig op.

### **Stap 4. Word offline en online zichtbaar**

Zichtbaarheid is essentieel als je gaat netwerken en zichtbaarheid heeft veel gezichten. Je bent online en offline zichtbaar. Op welke manier wil jij zichtbaar zijn? Welke keuzes kun je hierin maken? In deze stap leer je hoe je op een goede manier zichtbaar bent, zowel online als offline.

### **Stap 5. (Be)zoek de klant die bij jou past**

Met welke klanten wil jij werken? Met wie heb jij chemie en waarom werkt het met de ene klant wel en met de andere niet? Wie is jouw JIK (Jouw Ideale Klant) en waar vind je die? In deze stap lees je waarom jij jouw JIK moet (be)zoeken.

### **Stap 6. Creëer een pakkende opening**

Een pakkende opening van jouw verhaal is belangrijk. Je wilt dat de ander meteen enthousiast is, dat je meteen zijn aandacht hebt. Je wilt jouw potentiële klant raken. In deze zesde stap leg ik je uit hoe jij jouw klant meteen kunt triggeren met een pakkende opening.

### **Stap 7. Luister écht naar je klant**

Echt luisteren is een kunst, vooral als je de ander écht wil begrijpen. Iedereen heeft het weleens meegemaakt dat zijn woorden niet aankomen bij de ander. Echt luisteren vraagt om oprechte aandacht. In deze stap lees je hoe je écht naar je klant kunt luisteren.

### **Stap 8. Volg afspraken op**

Netwerken valt of staat met de follow-up die jij aan je afspraken geeft. Wil jij een duurzame relatie opbouwen met mensen uit jouw netwerk? Begin dan met vertrouwen geven. Doe wat je hebt gezegd. Ik leg je in deze stap uit hoe je een betrouwbare zakenpartner wordt.

### **Stap 9. Bepaal wat je wil geven**

Er zijn mensen die alleen netwerken om er iets uit te halen, om te nemen. Het interessante is dat goede relaties met mensen uit je netwerk, potentiële klanten, juist ontstaan door eerst te geven. Als je geeft, laat je zien dat je echt een connectie met mensen wil aangaan, dat je wil investeren in de relatie. Met de tips in deze stap leer je hoe je kunt geven aan je netwerk.

### **Stap 10. Verbind mensen met elkaar**

Niets is zo krachtig als mensen uit jouw netwerk met elkaar verbinden. Mensen waarvan jij denkt dat ze van toegevoegde waarde voor elkaar kunnen zijn, kun jij aan elkaar introduceren, met elkaar verbinden. Hoe de magie werkt van het verbinden van mensen uit jouw netwerk en wat dat voor jou kan betekenen, lees je in stap 10.

En nu... aan het (net)werk!

# STAP 1

---

**Breng je netwerk  
in kaart**



Voordat je begint met netwerken is het goed dat je nadenkt over welk doel je ermee wil bereiken. Netwerken kost tijd en energie. Als je de stappen uit dit boek volgt, wordt netwerken een stuk makkelijker, maar het zal altijd tijd en energie kosten. Doe je het goed, dan levert het je ook energie op en behaal jij jouw doel. Daarom beginnen we met het vaststellen van jouw doel.

### **Jouw doel**

Wat is jouw doel als je gaat netwerken? Dat kan heel verschillend zijn en heeft natuurlijk ook te maken met welke dienst je aanbiedt. Jouw doel kan nieuwe klanten binnenhalen zijn, maar ook naamsbekendheid opbouwen, meer omzet genereren of een andere, nieuwe doelgroep aanspreken.

Kies met welk doel jij gaat netwerken. Kies het doel dat nu voor jou past. Heb je je doel gesteld? Mooi! Lees dan dit boek met jouw doel in je achterhoofd en volg de 10 stappenmethode. Voor je het weet, heb jij je eerste netwerkstappen gezet.

### **Jouw netwerk**

Je gaat nu echt aan de slag met jouw netwerk.

Wat zou er gebeuren als je met andere ogen naar je omgeving gaat kijken? Iedereen heeft immers een netwerk, maar om het te zien, moet je de goede bril opzetten: jouw netwerkbril.

Toen ik voor het eerst ging netwerken, vond ik het reuzespannend. Ik wist eigenlijk niet waar ik moest beginnen en deed daarom maar wat. Ik ging naar netwerkbijeenkomsten zonder dat ik mij had voorbereid op wie er zou komen, en ik hoopte dat ik wat interessante mensen zou treffen. Het was fijn als ik bekende mensen tegenkwam op zo'n bijeenkomst. Dan kon ik bij hen blijven staan en werd het vooral gezellig, maar daar was ik eigenlijk niet voor gekomen. Mijn doel was om nieuwe contacten te leggen, maar dat bleek lastiger dan ik dacht.

Het had mij veel tijd en energie kunnen besparen als ik toen had geweten wat ik nu weet. Met vallen en opstaan heb ik de kunst van het netwerken onder de knie gekregen.

Ik ben erover gaan lezen, maar belangrijker nog, ik ben met mensen gaan praten die zo natuurlijk verbindingen met de juiste personen wisten te leggen, dat ik wilde weten wat hun geheim was.

Nu ben jij aan de beurt. Zet je netwerkbil op en ga aan de slag met het in kaart brengen van je netwerk.

Schrijf de namen op van iedereen die je kent. Beperk je hierin niet en denk over grenzen heen. Denk aan alle clubs waarvan je lid bent. Dit kan een muziekvereniging zijn, de tennisclub, een vriendenclub, een alumniclub. Denk breed. Denk over grenzen heen.

Anne heeft een innovatief coachingconcept ontwikkeld, waarin ze veel tijd, energie en geld heeft gestoken. Anne ziet enorm op tegen netwerken, omdat zij ervan overtuigd is dat haar netwerk te klein is voor haar nieuwe concept. Ze denkt dat haar netwerk alleen uit haar bestaande klanten bestaat. Anne is er wel van overtuigd dat ze wat goeds in handen heeft.

Anne benadert al haar klanten en vertelt hen over haar nieuwe concept. Ze reageren allemaal enthousiast, maar ze maken er – vanzelfsprekend – niet allemaal meteen gebruik van.

Langzaam maar zeker maakt paniek zich meester van Anne. Er moet immers weer geld binnenkomen, maar vanuit haar bestaande netwerk gaat dat op korte termijn niet lukken, constateert ze.

Wat nu? In de perceptie van Anne heeft ze haar hele netwerk aangesproken. Annes hele netwerk bestaat in haar ogen uit haar bestaande klanten, eventueel een paar ex-collega's, tja en dan?

Maar nu haar bestaande klanten niet opleveren wat Anne nodig heeft, besluit ze een lijst te maken van iedereen die haar te binnen schiet, met haar nieuwe concept in gedachten.



Ze maakt een overzicht van de leden die ze kent, van alle clubs waarvan ze lid is. Tot haar verbazing levert dat een interessante lijst op.

Nu heeft ze de smaak echt te pakken en vervolgt ze haar actie door op haar social media te kijken met wie ze verbonden is. Wie weet wat dat haar kan opleveren voor haar nieuwe plan. Haar netwerk blijkt veel groter dan ze tot nu toe voor mogelijk hield. Ze kan een volgende stap maken.

*'Als je vertrouwen hebt, hoef je niet de hele trap te zien om de eerste stap te zetten.'*

*Martin Luther King*

### **Hoe kan ik mijn netwerk effectief inzetten**

De laatste stap die je neemt bij het in kaart brengen van jouw netwerk, is in beeld brengen wie voor jou interessant kan zijn in relatie tot jouw dienst. Ga van alle personen uit je netwerk die op jouw lijst staan na, of jouw dienst een oplossing kan zijn.

Stel jezelf hierbij vragen als:

- Werkt deze persoon bij een organisatie waarvoor mijn dienst van toegevoegde waarde is?
- Welke rol vervult hij bij de organisatie?
- Wat is zijn expertise?
- Kan deze persoon interesse hebben in mijn dienst?
- Enz.

Deze methode om jouw netwerk in kaart te brengen, kun je eindeloos toepassen. Je kunt bijvoorbeeld de contacten in jouw telefoon stuk

voor stuk nagaan en beoordelen of er mensen bij staan die voor jouw dienst iets kunnen betekenen.

Had jij ooit gedacht dat jouw netwerk zo groot was?

Bekijk ook de video *Breng mijn netwerk in kaart* die hoort bij deze stap.

Ga naar  
[www.evelinenelissen.com/10stappenboek](http://www.evelinenelissen.com/10stappenboek)  
om de video te bekijken.

### **Maak groepen in je netwerk**

Verdeel tot slot je netwerk in groepen. Dit doe je met je netwerkdoel in je achterhoofd.

Als jouw netwerkdoel bijvoorbeeld het binnenhalen van nieuwe klanten is, kijk dan met dat doel in je achterhoofd naar je netwerk.

In je overzicht maak je drie categorieën:

- Ambassadeurs
- Opportunity's
- Suspects

Het idee is om snel inzicht te krijgen hoe belangrijk de personen in jouw netwerk zijn, waardoor je prioriteit kunt geven aan wie je als eerste wil benaderen en wie daarna.

- **Ambassadeurs**

Mensen waarmee je een goede relatie hebt. Vaak zijn het al jouw klanten. Ze kennen je en ze zijn enthousiast over jouw dienst. Ze willen graag met jou werken en ze zijn bereid om ambassadeur van jou te zijn.

Ambassadeurs zijn altijd bereid om jou te helpen. Je kunt een ambassadeur vragen om jou met die ene persoon in contact te

brengen waarmee hij goede contacten heeft en jij nog niet. Hij kan voor jou de rode loper uitleggen, omdat hij precies weet waar jij goed in bent en hoe hij de verbinding tot stand kan brengen.

- **Opportunity's**

Mensen die jou kennen als persoon, maar die niet exact weten wat jij doet. Met deze mensen wil je een zakelijke relatie opbouwen.

Voor de toekomst van jouw bedrijf is het belangrijk dat je opportunity's vertelt met welke vraagstukken jij hen kan helpen. Waar ben jij goed in en wat kan jij voor hen betekenen. Waar zit de winst voor jouw opportunity's?

- **Suspects**

Mensen die je vluchtig kent. Jullie weten nog niet van elkaar wat jullie exact doen, maar dat wil je graag onderzoeken.

De mooiste uitdaging vind ik de suspects. Het spel om elkaar te leren kennen en te onderzoeken met welk probleem ik hen kan helpen. Stap voor stap bouwen aan de relatie.

Ga je netwerken? Kies dan met je doel in je achterhoofd met wie je het eerst contact zoekt. Anne, uit het praktijkvoorbeeld, die haar nieuwe concept onder de aandacht wil brengen, zal starten bij haar ambassadeurs. Zij kennen Anne immers en zijn enthousiast over haar en haar werk. Zij willen haar graag helpen om als ambassadeur op te treden in hun netwerk.



### **Breng jouw netwerk in kaart**

Zet een timer op tien minuten en schrijf in die tien minuten alle namen op die in je opkomen van mensen die je kent. Dat geeft ook energie, want het blijkt straks best een hele lijst die je hebt gemaakt.

In stap 2 van dit boek ga ik in op de systemen die je hiervoor kunt gebruiken.

### **Handvatten voor het opstellen van je eerste lijst met namen**

- Schrijf alle clubs op waarvan je lid bent.
- Bijvoorbeeld het zangkoor, de tennisclub, de boekenclub, de buurtvereniging, enz.
- Maak vervolgens per club een lijst, en schrijf de namen van alle leden op.
- Noteer hun contactgegevens; telefoonnummer, e-mailadres, enz.

Je zult versteld staan van de hoeveelheid mensen die je in je netwerk hebt, want dit is – een deel van – jouw netwerk. Denk over grenzen heen. Ook als je denkt dat één van jouw clubjes niet op het overzicht hoort, noteer je het toch. Je weet immers nooit hoe een koe een haas vangt.

Je lijst groeit en groeit, je gaat kansen zien!

Heb je de smaak te pakken? Vul dan je overzicht aan met nieuwe ingevingen.

- Maak een overzicht van de partners van jouw clubleden, voor zover je weet wie de partners zijn natuurlijk.
- Schrijf alle namen van de partners op.
- Noteer ook in je overzicht van wie dit de partner is, zodat je overzicht blijft houden in jouw groeiende lijst.

Vervolgens vul je je overzicht aan met de volgende gegevens:

- Voor welke organisatie is deze persoon werkzaam?
- In welke functie?
- Op welke afdeling?
- Wat zijn zijn contactgegevens?
- Enz.

In deze opdracht kun je zien hoe je eenvoudig jouw netwerk in kaart kunt brengen. Het enige wat het kost is tijd, energie en wat denkwerk.

Nu je inzicht hebt in je netwerk, leer je in stap 2 hoe je een systeem opzet, waarmee je altijd snel inzicht hebt in je netwerk.

# STAP 2

---

**Zet een systeem op**



Om zicht te houden op je potentiële klanten, de acties die je hebt ondernomen en de acties die je wilt nemen, is het belangrijk om in één oogopslag te kunnen zien waar je staat. Je denkt misschien dat je alles kunt onthouden wat je met je klanten hebt besproken, maar op het moment dat je klantenportefeuille gaat groeien, verlies je snel het overzicht.

Toen ik net als ondernemer was gestart, maakte ik notities tijdens gesprekken die ik in een mapje verzamelde. In het begin heb je nog niet zoveel klanten en kun je veel onthouden. Maar al snel bleek dat opdrachten op elkaar leken en ging ik klanten door elkaar halen. Het werd tijd voor een systeem dat makkelijk bij te houden was en eenvoudig was in gebruik.

Met een goed systeem hou je vinger aan de pols.

### **Het voordeel van een systeem**

Een scenario dat op een gewone dag zomaar kan gebeuren, is dat een van jouw potentiële klanten belt en bijvoorbeeld wat meer van jou en jouw dienstverlening wil weten. Het is dan erg praktisch als je 'met één druk op de knop' kunt zien welke activiteiten je tot nu toe hebt ondernomen voor deze klant. Is het een ambassadeur, een opportunity of een suspect? Heb je hem al een keer gesproken? Misschien heb je al een keer een offerte naar hem verzonden? Het is belangrijk dat je dan snel inzicht hebt in je activiteiten voor deze klant.

Heb je snel inzicht, dan voel jij je zekerder, maar ook de klant voelt zich gewaardeerd. Blijkbaar is hij zo belangrijk dat hij in jouw systeem meteen zichtbaar is. Je slaat op deze manier twee vliegen in één klap.

### **Jouw systeem**

Om jouw netwerk op een overzichtelijke manier in kaart te brengen, begin je eerst met het opzetten van een eenvoudig systeem. Later kun je hieraan allerlei toeters en bellen toevoegen, maar houd het in aanvang eenvoudig en overzichtelijk.

Je kunt verschillende keuzes maken voor je systeem. Er zijn systemen op de markt die te koop zijn, maar als je start als ondernemer hoeft het niet ingewikkeld te zijn. Werken vanuit eenvoud is krachtig.

Ik werk al jaren met een systeem dat ik in een spreadsheet heb opgebouwd, maar zonder CRM-pakket. In mijn zelfontwikkelde spreadsheet kan ik alle informatie kwijt die ik nodig heb. Dit spreadsheet is continu in ontwikkeling, omdat er telkens dingen bijkomen die ik van klanten wil noteren.

Er zijn allerlei softwarepakketten te koop die jou helpen bij het in kaart brengen van jouw netwerkactiviteiten. Je kunt kiezen uit allerlei kant en klare CRM-pakketten, de zogenoemde Customer Relation Management (CRM)-systemen. Dit zijn softwarepakketten waarmee je jouw netwerk in kaart brengt en waarmee je inzicht houdt in jouw klantactiviteiten. Als je op Google CRM intypt, vind je legio mogelijkheden.

Waar je ook voor kiest, het systeem moet gevuld worden. En omdat die kennis waarschijnlijk vooral in jouw hoofd zit, moet jij het vullen en bijhouden. Houd je het niet bij, dan heeft het nauwelijks waarde en is het niet meer dan een ouderwetse kaartenbak.

Welke keuze je ook maakt, kies in elk geval een systeem dat bij jou als ondernemer past. Als je als ZZP'er werkt, of als je samenwerkt met een paar mensen in je bedrijf, dan is een uitgebreid CRM-systeem overbodig en vaak duur. Kies dan bijvoorbeeld voor een kleiner softwarepakket dat aan jouw eisen voldoet.

Als je met meer mensen in je bedrijf werkt, is het belangrijk om afspraken te maken over het bijhouden van jullie systeem. Maak afspraken wie er verantwoordelijk voor is dat het systeem klopt en up to date is.

Als je zzp'er bent, dan is er voor het bijhouden van het systeem maar één verantwoordelijk en dat ben jij. Zorg voor een vast moment waarop je aan je systeem werkt. Je werkt dan meteen aan je netwerk.



*'Everything must be made as simple as possible.  
But not simpeler.'*

*Albert Einstein*

### **Kiezen voor een spreadsheet**

Je kunt ook kiezen voor een overzicht in een spreadsheet, bijvoorbeeld Excel. Voor een kleine, startende ondernemer beveel ik dat aan. Ik werk er zelf nog steeds mee en ik verbaas mij telkens over de mogelijkheden die ik ontdek. En ik verzeker je, ik ben hier absoluut geen kei in, maar als systeem om mijn netwerk en netwerkactiviteiten in kaart te brengen, werkt het prima en heel overzichtelijk.

Het beste is om jouw spreadsheet dagelijks even te bekijken. Moet er iets aangevuld worden, zijn er nieuwe ontwikkelingen bij een klant, of zijn er wijzigingen die je moet doorvoeren?

Je kunt je spreadsheet ook gebruiken om ideeën op te doen voor nieuwe klanten. Misschien worstel je met de oplossing voor een klant en zie je in je spreadsheet dat je al eerder met dit bijtje hebt gehakt.

De voordelen van het werken met een spreadsheet zijn:

- Het heeft ontelbare mogelijkheden.
- Het is makkelijk in gebruik.
- Het is overzichtelijk.
- Het heeft veel mogelijkheden om te zoeken en te sorteren.
- Het heeft de mogelijkheid om signaleringen aan te zetten.
- Het is eenvoudig in te richten (eventueel met wat hulp).
- Het is snel klaar voor gebruik.
- ...
- Last but not least: spreadsheets zijn eenvoudig te downloaden op elke computer.

Anne wil graag per (potentiële) klant inzichtelijk hebben waar ze staat. Bijvoorbeeld: welke offerte heb ik aangeboden, wanneer heb ik afgesproken om weer contact met de (potentiële klant) te hebben, enz.

Daarnaast vindt Anne het ook fijn om de datum te 'onthouden' dat haar klant zijn marathon gaat lopen. Ze kan hem verrassen met een bericht om hem succes te wensen, dat vergeet hij zeker niet.

Na enig zoekwerk op internet besluit ze alles overzichtelijk in een spreadsheet op te nemen. Ze gaat aan de slag en zet een spreadsheet op. Ze heeft hiermee niet zoveel ervaring, maar toch wordt het snel een heel overzichtelijk geheel.

Ze maakt een aantal kolommen en neemt hierin op:

- Klant(naam)
- Contactpersoon
- Mailadres contactpersoon
- Telefoonnummer contactpersoon
- Tot welke categorie de klant behoort: suspect, opportunity of ambassadeur
- Waar ze hem kan vinden (social media)
- Welke afspraken ze met deze klant heeft gemaakt
- Welke offertes ze naar hem heeft verstuurd en wanneer
- De laatste verkoopactiviteit
- Omzet
- Enz.

Bij haar volgende netwerkgesprek, online of offline, neemt Anne haar spreadsheet door en heeft ze in één oogopslag overzicht. Het geeft haar rust, overzicht en zekerheid. Ze kan op een professionele manier haar netwerk tegemoet treden. Anne kan zich volledig richten op de relatie die ze met haar klant heeft en op de dienst die ze wil bespreken.

## Voorbeeld klanten spreadsheet

Klant	Contactpersoon	Mailadres	Telefoonnr.	Klantcat.	Afspraken	Offertes	Bijzonderheden	Omzet	Enz.	Enz.
Bedrijf A	Jan Janssen	<a href="mailto:jjanssen@gmail.com">jjanssen@gmail.com</a>	612345678	Ambassadeur	Maandelijks telef. Contact	Netwerk training + commerciële vaardigheden	semi prof zeiler wil najaar 2020 zijn afd trainen in netwerken	2500 +5000		
Bedrijf A	Gerard Heunen	<a href="mailto:gheunen@ba.com">gheunen@ba.com</a>	612345678	Ambassadeur	2 maandelijks contact	geen	gesproken op gemeentedag	0		
Bedrijf B	Piet Pieterse	<a href="mailto:Pieterse@pieterse.nl">Pieterse@pieterse.nl</a>	612345678	Suspect	geen	geen		0		
Bedrijf B	Jaap vd Wal	<a href="mailto:wal@pieterse.nl">wal@pieterse.nl</a>	612345678	Suspect	zomer 2020 1e afspraak	online training netwerken	commercieel sterk. Wil graag een VIP-dag doen heeft al eerder netwerk training gedaan	3500		
Bedrijf C	Peter de Vries	<a href="mailto:Peter@devriesenco.n">Peter@devriesenco.n</a>	612345678	Prospect	Juli 2020 opnw contact	online training netwerken	VIP-dag, teamtraining netwerken	3.500		
Bedrijf D	Jolanda Janssen	<a href="mailto:info@yxcomp.com">info@yxcomp.com</a>	612345678	Opportunity	nader kennismaken in mei	geen	global company. Heeft VIP-dag gedaan	1000		
Bedrijf E	Peter van Rijn	<a href="mailto:p.v.rijn@bedrijf.com">p.v.rijn@bedrijf.com</a>	612345678	Suspect	connectie zoeken op LI			0		
enz.								8000		
enz.										

De template van mijn klanten spreadsheet is opgesteld in Excel. Deze kun je gratis downloaden op mijn site. Ook vind je hier een gratis video over het opzetten van je systeem.

Ga naar  
[www.evelinenelissen.com/10stappenboek](http://www.evelinenelissen.com/10stappenboek)  
om het template te downloaden en de video te bekijken.

### Hoe richt je jouw eigen systeem in?

De inrichting van jouw systeem heeft als doel dat je in één oogopslag kunt zien wat de status van een klant is. Richt daarom je systeem in per klant. Op die manier kun je per klant alle activiteiten overzichtelijk en eenvoudig bijhouden en bekijken.

Bij de inrichting van je systeem bepaal je zelf welke kolommen en velden je aanmaakt.

Het hoofdveld is de klantnaam, daarnaast voeg je velden toe die jij belangrijk vindt. Dit is natuurlijk jouw contactpersoon, het e-mailadres en telefoonnummer, maar ook de datum van je offerte, bijzonderheden die in deze offerte staan, zoals kortingspercentage, korte levertijd, enz. Kortom, een hele korte samenvatting van je offerte.

Zoals ik al eerder zei, kun je een spreadsheet eindeloos vullen, maak daar gebruik van.

Maak het vooral jouw systeem, het moet voor jou duidelijk en overzichtelijk zijn.

Vervolgens noteer je aanvullende informatie over de klant. Ook weer informatie die jij belangrijk vindt. Hierbij kun je bijvoorbeeld denken aan: is de klant een liefhebber van een speciale sport, loopt hij marathons, heeft hij bijzondere hobby's, doet je klant – bijzondere – vrijwilligersactiviteiten, is je klant ambassadeur van ..., enz.

Met deze informatie voorhanden kun je de relatie met je klant verbeteren. Je kunt immers altijd aansluiten op de activiteiten en persoonlijke interesses van de klant. Je klant zal het waarderen als jij dat bericht stuurt voordat hij de marathon gaat lopen. Hij zal het waarderen als jij ingaat op het bericht dat je hebt gelezen over de organisatie waaraan hij als vrijwilliger is verbonden.

Ook nu weer kun je grenzeloos denken, je klant verrassen en je bent altijd up to date met je informatie.

NB: Let bij het vastleggen van gegevens altijd op de AVG-regels.



1. Ga nu aan de slag met het inrichten van je eigen systeem?
2. Kies je voor een CRM-systeem, of voor een spreadsheet?
3. Welke informatie wil jij vastleggen in je CRM-systeem?
4. Maak de kolommen aan en start met het vullen van je systeem.

Je hebt nu de eerste twee stappen gelezen van het boek  
*In 10 stappen eenvoudig nieuwe klanten.*

Wil je meer lezen, ga dan naar  
**[www.evelinenelissen.com](http://www.evelinenelissen.com)**  
om het boek aan te schaffen.

# IN 10 STAPPEN EENVOUDIG NIEUWE KLANTEN

Wil jij je netwerk vergroten, zodat je meer klanten krijgt? Wil jij ook bouwen aan jouw status en een betrouwbare partner in business zijn? Vind je netwerken echter eigenlijk niet leuk of worstel je ermee? Lees dan dit boek.

Met een groot en kwalitatief goed netwerk kun je floreren als ondernemer. De 10 stappen in dit boek laten je zien dat elke ondernemer kan netwerken. Met de juiste handvatten wordt het nóg makkelijker.

Eveline neemt je stap voor stap mee in jouw proces om op een eenvoudige manier nieuwe klanten te vinden. Met Het Nieuwe Netwerken laat ze je zien hoe je gestructureerd aan je netwerk bouwt, waardoor je steeds eenvoudiger en keer op keer nieuwe klanten vindt, zowel online als offline.

Dit boek is vooral praktisch. Elke stap bevat uitleg en een praktijkvoorbeeld. De opdrachten aan het eind van elke stap helpen je om actief nieuwe klanten uit je netwerk te halen. Voor je het weet, heb jij ook een groot netwerk opgebouwd.

Eveline Nelissen is oprichter van Het Nieuwe Netwerken. Ze heeft jarenlange ervaring met netwerken en het geven van trainingen over netwerken. Ook is ze oprichter van Traversa Werving & Selectie, waar ze al jarenlang de verbinding tussen klant en kandidaat legt.



*'Als je dit boek in handen hebt, dan herken je vast dat je geen geboren netwerker bent en heb je aan deze 10 stappen veel houvast. Geniet van jouw nieuwe manier van netwerken!'*

**Hugo Bakker, Ondernemer**



[www.evelinenelissen.com](http://www.evelinenelissen.com)

**EXPERTBOEK**

ISBN 978-94-93187-57-3



9 789493 187573 >