

Social (Business) Networks



[WAARSCHUWING: mocht u er zich in gaan verdiepen ... het is zeer verslavend]

Als u er al vaag van gehoord heeft ...

In het kort komt het erop neer dat u op internet in contact komt met mede-ondernemers. Ik beperk mij dan tot het zakelijk "business" network.

Neem de tijd voor het invullen van uw zakelijke "profiel" en vergeet zeker niet een duidelijke en vriendelijke foto van u zelf te "uploaden". Mensen kijken eerst naar een foto. Mocht u ook de mogelijkheid hebben om product foto's of anders te plaatsen, maak daar zeker gebruik van.

Beschrijf duidelijk "wie u bent", "in welke hoedanigheid", "wat u doet", "welke dienstverlening en/of producten u levert" en "wat u wilt bereiken door **samenwerking**".

In het "virtuele" netwerk zijn de regels zoals we met netwerken ook gewend zijn; "Indien u niets geeft, dan kunt u ook niets nemen".

Een geslaagde "virtuele" netwerker is een netwerker met 100+ connecties. Dat zijn er veel en u zult merken dat het tijd kost om dit te bereiken, maar u kunt er heel veel uithalen.

Referenties

Hieronder vindt u een aantal van mijn profielpagina's:

XING    HALLO!