

Alsjeblieft: 26 tips voordat je een BOB Borrel bezoekt



Inleiding

Ondanks het feit dat iedereen weet dat netwerken van belang is - we zullen dan ook niet meer ingaan op het waarom - blijkt dat veel mensen het moeilijk vinden een eerste contact te leggen. Wij ontvangen zo'n 400 bezoekers per BOB Borrel; hoewel dit enorme kansen schept, zien sommige leden door de 'bezoekers het potentieel niet meer'. Daarom hebben we deze uitgave samengesteld; vol praktische tips om op een laagdrempelige en effectieve manier contacten op te doen. Doe er je voordeel mee. Want als het om ondernemen gaat, is het belangrijk om een duurzaam netwerk op te bouwen. Door de middelen te combineren uit je lidmaatschap (BOB Events bezoeken, op de hoogte blijven via het lezen van de zakenmagazines, online in contact komen met andere leden/ondernemers), vergroot je jouw kans op succes.

Vooraf

1. Een topondernemer heeft visie en zet lijnen uit. Hij/zij bepaalt een strategie en zorgt ervoor dat deze helder verwoord en begrepen wordt. Met netwerken is het niet anders: vertaal je visie in makkelijke taal die iedereen begrijpt. Waarom je doet wat je doet bepaalt je onderscheidend vermogen, leg hierop de nadruk. Laat je persoonlijkheid spreken. Heb je visie helder en klaar voordat je een BOB Event bezoekt.
2. Een andere belangrijke eigenschap van een topondernemer is focus: Pas dit ook toe in je gesprekken tijdens de BOB Borrel: met welk doel voer je dit gesprek? Stel jezelf voorafgaand aan een bezoek aan één van onze borrels een doel, bijvoorbeeld: vijf nieuwe contacten leggen.



Mensen zoeken niet meer in Google naar antwoorden op vragen, maar stellen die vragen rechtstreeks in netwerken aan mensen die we vertrouwen.

– *Remco van Buren, Kittyhawk.*

3. Je insteek hoeft niet altijd te zijn om prospects te vinden: een onverwacht gesprek met een bezoeker aan de BOB Borrel kan ook een nieuwe leverancier of samenwerkingspartner worden. Of iemand die je nieuwe inzichten geeft. Als je het op deze manier bekijkt, ben je meer ontspannen en bezorgt netwerken je contacten die je anders misschien niet zou opdoen. Samen ben je nu eenmaal sterker en als je je krachten durft te bundelen, ben je je concurrent een stapje voor. Dat geldt voor iedere branche en elke grootte, of je nu zzp'er bent of directeur van een multinational.
4. Bereid je goed voor. Kijk voorafgaand aan een BOB Borrel op het online platform wie zich nog meer heeft aangemeld. Zoek je prospects? Filter dan op de voor jouw interessante bedrijven en personen en stuur een contactverzoek (bericht) via het profiel van deze persoon op het online platform; leg uit dat je met hem/haar in contact wilt komen en waarom en stel voor om elkaar op een bepaalde tijd op de BOB Borrel te treffen bij het BOB Meetingpoint. Het werkt, echt!



Ons primaire doel is hier niet om nieuwe klanten te zoeken, maar netwerken om onze zichtbaarheid in de regio te versterken en in contact te komen met andere ondernemers. Ga met een open blik naar netwerkborrels. Uit zoveel contacten is altijd iets te halen. Als je er maar voor openstaat. – *Anne-Mart Agerbeek, Bierens Machinefabrieken.*

5. Denk voor je bezoek aan een BOB Event ook na over wat jij te bieden hebt. Netwerken gaat niet over verkopen. Je wekt juist irritatie bij anderen als je duidelijk op de sales-kant gaat zitten. Netwerken gaat over het opbouwen van een relatie. Vraag eerder waar iemand tegen aanloopt en hoe jij hem/haar daarbij kunt helpen. Deel je kennis!
6. Kondig je bezoek aan de BOB Borrel aan binnen je eigen netwerk (dit kan direct nadat je je hebt aangemeld via het online platform, zodra je het bedankscherm ziet). Anderen zien dat je actief op zoek bent naar nieuwe contacten en kunnen geïnspireerd raken zelf te komen en voor jou interessante personen mee te nemen.

Tijdens

7. Een netwerkevenement is een zakelijke ontmoeting dus behandel het ook zo. Wees voorbereid en kom op tijd.
8. Een verzorgd uiterlijk, rechte houding en glimlach getuigt van succes. Neem zo min mogelijk mee dat ervoor kan zorgen dat je gebogen staat en je in je beweging wordt belemmerd. En maak oogcontact met anderen; dit kan een inleiding zijn voor een open gesprek.
9. Denk in mogelijkheden; iedereen kan iets voor je betekenen. Door dit besef kun je met een gerust hart gaan netwerken.
10. Laat je eigen lijstjes, angsten en onzekerheden thuis. Ga dus niet invullen voor anderen wat ze misschien eventueel van je zouden kunnen denken. Iedereen is er met hetzelfde doel: andere ondernemers ontmoeten en contacten leggen.
11. Geforceerd netwerken werkt niet. Als je dat probeert, wordt het nooit wat. Netwerken gaat het best als je zowel ontspannen als alert bent. Een ontspannen gevoel zorgt ervoor dat je in staat bent om écht te luisteren (in plaats van 'het ene oor in, het andere uit').



Kom vooral naar de bijeenkomsten. Die eerste keer is vaak lastig of eng maar hoe vaker je komt hoe meer je ervan gaat genieten, hoe meer mensen je leert kennen en hoe meer energie je krijgt. Als je nog geen lid bent, doe dit dan! Deel met elkaar de passie voor ondernemen. – *Wim Schuurmans, Experientis.*

12. Netwerken is gericht op succes op de langere termijn. Geven komt hier voor nemen. Trap niet in de valkuil te snel te willen verkopen, maar bedenk wat je voor de ander kunt betekenen. Zorg er dus voor dat je altijd iets te geven hebt (advies, kennis, een tip, een contact). Dit betaalt zich vaak terug in meer contact en/of wederdiensten.

13. Begin een gesprek met het stellen van een vraag. Vraag mensen niet gewoon naar wat ze doen. Probeer: 'Wat vind je van de locatie?' (elke BOB Borrel vindt plaats op een andere locatie), 'Wat vond je van de spreker?' (bijvoorbeeld na afloop van een BOB Masterclass of BOB Kennis(makings) sessie). 'Wat heeft je deze week beziggehouden?' of 'Heb je nog iets te wensen voor jouw bedrijf?' kunnen vervolgvragen zijn. Dit geeft ze een kans om over iets interessants te praten en geeft jou de kans om te zien of er problemen/uitdagingen zijn waar je hen mee kunt helpen.
14. Ga samen met een voor jou bekende ondernemer naar de netwerkbijeenkomst. We bieden de mogelijkheid om altijd een andere introducé(s) mee te nemen. Deze persoon kan eenmalig kennis met ons maken. Spreek af dat je over de ander enthousiast gaat vertellen welke oplossing of meerwaarde het product of dienst van de ander voor klanten heeft. Zo ben je ambassadeur voor elkaar.
15. Probeer je gesprekspartner te laten ontspannen. Niet met gladde praatjes, maar zo dat de ander voelt dat je oprecht interesse hebt.
16. Neem het initiatief om mensen aan elkaar te introduceren. Mensen die niet goed zijn in zichzelf voorstellen zullen je hier dankbaar voor zijn en ook zal het je reputatie als goede netwerker ten goede komen.
17. Strooi nooit met visitekaartjes. Zorg er wel voor dat je ze makkelijk bij de hand hebt en geef ze wanneer er belangstelling voor getoond is. Krijg je een kaartje? Bestudeer het, stel eventueel een belangstellende vraag of plaats er een opmerking over voordat je het opbergt. Stijlvol is om het kaartje steeds zichtbaar te houden tot het afronden van het gesprek.



Ondernemen nieuwe stijl is vooral samenwerken met andere ondernemers om producten sneller en beter op de markt te kunnen brengen. Op dit soort events, zoals de BOB Borrel, gebeurt dit. – *Bert Pauli, gedeputeerde Provincie Noord-Brabant.*

18. Sluit positief af; maak vervolgspraken of bedank iemand voor het gesprek. Vraag toestemming voor een vervolgsprek/afpraak of het toesturen van informatie, zo verwacht hij/zij dit als je dat doet.
19. Social media maken het je gemakkelijk om het contact verder te onderhouden. Vraag aan het eind van het gesprek of je jouw nieuwe connectie mag uitnodigen op LinkedIn of Facebook. Je weet dan meteen of de interesse wederzijds is. Ook Twitter is een gemakkelijk middel om met weinig inspanning in contact te blijven.
20. Ben open en eerlijk; dat is van deze tijd en levert altijd iets op. Spar met elkaar en kom gezamenlijk tot nieuwe ideeën.

Na

21. Vervolgcontact is de volgende stap in het opbouwen van een relatie. Eén telefoontje is niet genoeg. Wees proactief in het onderhouden van contact.
22. Neem je voor om de dag na de BOB Borrel contact te maken via het platform regio-business.nl: via het online profiel van het contact kun je een contactverzoek (lees: bericht) sturen per e-mail. Dit kan een bedankje zijn voor het leuke gesprek of een concrete opvolging.
23. Elke netwerkinspanning is zinloos als je jouw contacten niet blijft onderhouden. Schuif dit niet af op de ander, maar neem er zelf de verantwoordelijkheid voor. Wat verwacht je van deze nieuwe relatie, wat heb je zelf te bieden en wat wil je bereiken?



Het is het onderhouden van mijn netwerk waarvoor ik BOB Events bezoek. Ik netwerk niet heel gericht, maar het komt ook nooit voor dat je hier weggaat en geen nieuwe contacten hebt opgedaan. – *John Verhagen, ABAB Accountants en Adviseurs.*

24. Profileer jezelf via één van de zakenmagazines en bezoek tevens de BOB Borrels; je wordt herkend en de publicatie vormt de basis voor leuke en doeltreffende gesprekken.
25. Laat andere leden van Regio Business weten waar je mee bezig bent; niet alleen door hierover te praten tijdens een BOB Borrel, maar ook door je nieuws en/of events gratis te laten plaatsen op het online platform. We koppelen dit aan je profiel en verspreiden je bericht onder onze volgers op social media. Bereik: >30.000 per week. Leuke bijkomstigheid: je bent beter vindbaar in zoekmachines zoals Google.
26. Onderhoud je online profiel op het platform: gemiddeld bekijken 6.500 bezoekers maandelijks profielen op regio-business.nl, en niet alleen leden; een groot potentieel bereik dus. Upload bijvoorbeeld een video, zorg voor een sterke tekst en plaats een foto bij je profiel.

Een duurzaam netwerk opbouwen is goud waard. De tips laten zien dat het helemaal niet moeilijk hoeft te zijn om dit te bereiken. Bereid je goed voor, wees ontspannen, besef dat het tijd kost en volg de gemaakte contacten goed op. Ben als mens interessant en wees geïnteresseerd, dan blijft het leven - en netwerken - altijd boeiend!