



## Netwerken biedt zoveel meer voordelen

Ondernemers gaan meestal netwerken om nieuwe mensen en bedrijven te ontmoeten en zo aan nieuwe opdrachten te komen. Zo werkt het ook, maar een goed netwerk biedt zoveel meer voordelen. We hebben de belangrijkste voor je op een rijtje gezet.

### 1 Een goed netwerk geeft energie



Het ene netwerk is het andere niet. Sommige worden heel strak geleid. Andere zijn wat zakelijk vriendschappelijker en hebben minder knellende verplichtingen. Maar netwerken vraagt wel om een investering van tijd en aandacht vooraf. De beloning volgt pas later. Het

is daarom belangrijk dat je een goede keuze maakt bij wie je je thuis voelt en van wie je de meeste energie krijgt.

### 2 Leer iedereen goed kennen

Netwerken draait om geven en krijgen. Zorg er daarom voor dat je minstens zoveel tijd en aandacht schenkt aan het leren kennen van je gesprekspartner, dan aan het vertellen van je eigen verhaal. Hoe eerder jij de ander helpt, des te groter is de kans dat die persoon iets voor jou gaat betekenen. Kortom: investeer in het leren kennen van de ander.

### 3 Als team sta je sterker

Als ondernemer rust alles op jouw schouders. Die verantwoordelijkheid weegt soms zwaar. Maar met een goed netwerk maak je deel uit van een groep professionals. Wellicht hebben die ooit in eenzelfde situatie gezeten en hebben ze een oplossing voorhanden. Ze kunnen jou helpen de weg te vinden naar nieuwe successen. Samen kom je verder dan alleen.

### 4 New Business

In een goed netwerk is men behulpzaam. Geen verplichtingen, wel verantwoordelijkheid nemen. Je wordt ambassadeur van elkaar en als vanzelf ben je alert op kansen voor de anderen. Je verwijst elkaar door en legt verbinding. Zo help je elkaar aan new business.

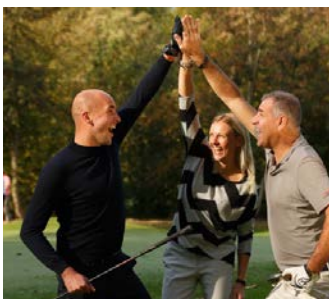


### 5 Inspiratie en goede ideeën

In de meeste netwerken zitten ondernemers uit allerlei branches. Elk met een eigen visie, aanpak, markt en verdienmodel. Hun verhalen en ervaringen kunnen zo enorm inspirerend zijn! Je krijgt er nieuwe inzichten en volop goede ideeën van. Kortom: de leden van je club zijn één grote kennisbron. Van elkaar kun je zoveel leren. Doe er je voordeel mee!



## 6 Winst behalen aan de inkoopkant



De leden van een netwerk bieden ook een betrouwbaar inkoopkanaal. Zoek je naar een vakman, specialist of een bijzonder product? Vraag er naar binnen jouw netwerk, want vaak genoeg zit daar de oplossing.

## 7 Netwerk voor de toekomst

Contacten die je nu legt, blijven onderdeel van jouw netwerk. Zie netwerken dan ook als een investering in jouw toekomst. Zakelijke relaties van nu kunnen ook over 5 of 10 jaar van onschatbare waarde zijn. Succes wordt vaak niet bepaald door wat je kunt, maar wie je kent!

## 8 Beloon je netwerk

Netwerken is gebaseerd op de wet van wederkerigheid. "Als jij iets voor mij doet, doe ik iets voor jou." Maar krijgen heb je niet in de hand, geven wel. Doe daarom dus eerst iets voor de ander en doe je een storting op de 'emotionele bankrekening'\*. Zo kun jij daar op een later moment aanspraak op maken en om een gunst kunt vragen. Wellicht krijg je het al eerder terug in de vorm van een mooie lead of opdracht. Vergeet dan vooral niet te bedanken!

\*Zie: *The 7 Habits of Highly Effective People* van Stephan Covey

### Over Business Open

We hopen dat bovenstaande tips van waarde voor je zijn en dat het netwerken je veel mag brengen. Bij Business Open werken we er constant aan deze tips naar de praktijk te vertalen. En dat op een aangename en effectieve manier. Dat is de basis van onze formule.

Benieuwd of Business Open ook bij jou past?

Kom gerust eens langs voor een vrijblijvende kennismaking.

## 9 Pak een actieve rol

Iedereen kent de voorzitter of secretaris van een club. Pak daarom een actieve rol. Zo ben je beter zichtbaar, leren mensen je eerder kennen. Je wilt ook sneller aan vertrouwen. Maar ook zonder officiële functie kun je daaraan werken door actief te zijn, relaties te introduceren, 1 op 1 afspraken maken en anderen actief van dienst te zijn.



## 10 Plan van aanpak

Netwerken biedt je talloze kansen op groei, zekerheid en ondersteuning. Feit is wel dat je er zelf ook tijd en energie in moet steken. Hou de belangen van de ondernemers in jouw netwerk voor ogen. Maak afspraken, bezoek elkaars bedrijven, bereid bijeenkomsten goed voor. Maak hiervoor een plan van aanpak, bepaal vooraf wat je wilt bereiken, zo vergroot je de kans op succes!



**Stap maar in als je succes wilt!**



[businessopen.nl](http://businessopen.nl)

Haringvliet 92a  
3011 TH Rotterdam  
Tel.: +31 (0)10 452 57 25  
[info@businessopen.nl](mailto:info@businessopen.nl)