



Netwerkgroepen en verenigingen

Enkele plaatsen om geschikte netwerklocaties te zoeken:

- Vraag je ideale klanten waar ze netwerken
- Vraag andere opmerkelijke netwerkers die je respecteert waar ze netwerken
- Informeer bij de Kamer van Koophandel
- Toastmasters (om mensen te ontmoeten en relaties op te bouwen)
- Service clubs (Lions, Rotary, Inner Wheel, Ladies Circle, Soroptimisten etc.)
- Business netwerken (Open Coffee, VNO-NCB, CJB etc.)
- Ontbijtnetwerkgroepen (BNI)

Maak een lijst van plaatsen om te netwerken met ideale klanten:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

Tot welke verenigingen of netwerken behoren ze?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

De oprichting van een zakelijke netwerkgroep in jouw regio of online kan een uitstekende gelegenheid zijn voor professionals om leads te genereren en relaties te ontwikkelen.

De start van de netwerkgroep is grotendeels een kwestie van het plannen van het evenement, het bereiken van professionals en het organiseren van succesvolle (toekomstige) events en meetings.

Welke netwerkgroep zou je zelf kunnen starten?





Begin met spreken om klanten te werven

Als je nog niet spreekt om jouw bedrijf te promoten, is het tijd om dat te gaan doen. Om resultaten te zien, hoef je niet te gaan stressen over het spreken voor grote groepen. Je kunt zo klein beginnen als je wilt. Ik begon te spreken door mijn eigen workshops te geven in mijn keuken.

Maar nu spreek ik voor honderden mensen en word ik betaald om te reizen, te spreken en te teachen op events en in meetings.

Maar het begon allemaal met een handjevol mensen aan mijn keukentafel. Je kunt dat ook doen. Start vanuit je eigen huiskamer. Bedenk waar je je eerste gesprek zult hebben, ook al is dit online.

Als je een kleine toespraak zou houden, om te beginnen, waar zou je die dan houden? Onthoud dat je ook online kunt spreken in een facebook live, een instagramstory of op je eigen webinar.

Wie zou je uitnodigen om je te ondersteunen en je een veilige ruimte te geven om fouten te maken? Waar zou je over praten?

Bedenk je eigen kenmerkende spreekbeurt, je zogenaamde Signature Talk. Wat is het waarvoor jouw potentiële klanten "ALLES zouden doen en ALLES zouden betalen" (wat willen ze het liefst krijgen of bereiken)? Waarvoor zullen ze hun etentje op dinsdagavond willen annuleren om te komen kijken naar wat jij gaat doen en zeggen?

Hoe ga je het promoten?

