

Waarom je altijd visitekaartjes bij je moet hebben

Nieuwsbrief juni 2011

Beste lezer,

Eindelijk, mijn blog is online! Helemaal af vind ik 'm nog niet (en of een blog ook ooit helemaal af komt, is nog maar de vraag....), maar de basis staat en de eerste informatie kunnen jullie lezen. Het levert me wel meteen weer een vraag op: welke informatie zet ik op mijn site, en wat op mijn blog? Hoe verhouden die twee zich tot elkaar? 'Gelukkig' is het binnenkort weer komkommertijd, een goed moment om daar verder over na te denken.....

Alvast een fijne zomer!

Groetjes, Noeky Karreman

P.S. Ik ben benieuwd wat je van mijn blog (www.karreman010.nl/blog) vind! Mis je nog bepaalde informatie, of zou je ergens meer over willen weten? Ik hoor het graag: info@karreman010.nl!

Artikel

Waarom je altijd visitekaartjes bij je moet hebben

Met alle digitale communicatiemiddelen en de opkomst van social media lijkt de tijd van een papieren visitekaartje voorbij. Niets is echter minder waar. Een kaartje is bij het eerste contact toch nog steeds onmisbaar. Zo vroeg ik vorige week bij een netwerkvond iemand om een visitekaartje. Tot mijn verbazing kreeg ik als antwoord: "Die heb ik niet bij me". Daar sta je dan. Je kunt telefoonnummers uitwisselen, maar dan lijkt het meer op daten. Vandaar een aantal tips om een dergelijke situatie te voorkomen.

Netwerken kun je niet alleen op 'officiële' netwerkbijeenkomsten. Realiseer je dat **overal waar je komt, mensen zijn die wellicht interesse in jouw product of dienst hebben.** Ook op het schoolplein, op een verjaardag of tijdens een vergadering van de tennisclub. **Zorg dus dat je altijd (recente) visitekaartjes bij je hebt.** Maak het jezelf gemakkelijk en stop ze in je portemonnee, handtas, agenda, werkmap, enz. Dan grijp je niet gauw mis.

Als het je dan toch overkomt dat je misgrijpt ('oeeps, voorraad vergeten bij te vullen...'), **vraag dan een kaartje aan de ander.** Mail nog dezelfde dag of de dag erna een kort berichtje, zodat die persoon ook jouw gegevens heeft. De boodschap hoeft niet ingewikkeld te zijn: "Leuk je bij die-en-die-avond ontmoet te hebben....."

Eigenlijk zou dat een goede gewoonte zijn voor iedere ondernemer: follow-up geven aan de contacten die je ontmoet hebt. Door ze even kort te mailen, of via LinkedIn met elkaar te linken. Daardoor blijf je beter 'hangen' bij de ander, en het is een blijk van attentie. Ik ben altijd verrast door de leuke reacties die ik op dat bericht krijg; mensen waarderen het zeer. Vaak is het het begin van een warm contact.

Maar wat als je nog geen kaartjes hebt, bijvoorbeeld omdat je net start als ondernemer? Zorg dan toch dat je niet met lege handen staat. Maak zelf kaartjes met je eigen printer, via een apparaat in het winkelcentrum of vraag je vormgever snel een opzetje te maken. Via internetdrukkers heb je binnen 24 uur een setje kaartjes voor een redelijke prijs. Iets is beter dan niets!

Ikzelf ontvang op een netwerkvond liever visitekaartjes dan dat ik ze uitdeel. De reden daarvoor is dat ik dan zelf de regie heb over wanneer ik iemand benader. Als ik alleen mijn kaartje geef, moet ik maar afwachten of die persoon ook daadwerkelijk contact met me opneemt.

En nu we het toch over visitekaartjes hebben, **zet op je kaartje niet alleen WIE je bent, maar ook WAT je doet.** Dan weet de ontvanger van je kaartje tenminste meteen wat hij of zij aan je heeft. Dat kan heel kort: 'Annelie Karreman, gediplomeerd personal coach' zegt al zoveel meer dan alleen je (bedrijfs)naam!

Dit is een nieuwsbrief van Noeky Karreman. Ik ondersteun kleine ondernemingen die de zakelijke kant van hun bedrijf succesvol willen professionaliseren, waardoor ze meer declarabele uren kunnen maken.

Doorsturen?

Ken je iemand voor wie deze nieuwsbrief interessant kan zijn? Je mag hem natuurlijk doorsturen. Alvast bedankt daarvoor! Abonneren kan via mijn website: www.karreman010.nl

KARREMAN 010°, advies in ondernemen

www.karreman010.nl

noeky@karreman010.nl

06-28 25 01 17

KvK 24407985

Twitter: www.twitter.com/noekykarreman