

MET DE STEUN VAN



VLAIO

&



C•••••NNNECT

SNELWIJZER BOUWEN AAN EEN STERK NETWERK

Inleiding

Je kan nog zo'n geweldig aanbod hebben: zonder een netwerk dat je kent, vertrouwt en doorverwijst, blijft je groeipotentieel beperkt.

Voor kleine ondernemers en zelfstandigen is netwerken geen 'extra', maar een essentieel onderdeel van je strategie.

Toch voelen velen zich onwennig bij 'netwerken'. Deze snelwijzer toont hoe je op jouw manier een sterk netwerk uitbouwt – authentiek, doelgericht én duurzaam.



Waarom een netwerk onmisbaar is

Als ondernemer sta je er nooit écht alleen voor – op voorwaarde dat je investeert in een krachtig netwerk. Een goed opgebouwd netwerk is veel meer dan een lijst met contacten of een verzameling LinkedIn-connecties. Het is een levend ecosysteem dat je voedt, uitdaagt en ondersteunt.

Wat brengt een netwerk je concreet?

- Nieuwe klanten en opdrachten: Via mond-tot-mondreclame en aanbevelingen uit je netwerk.
- Inzichten en inspiratie: Je leert van anderen, krijgt feedback en ontdekt nieuwe ideeën.
- Partners en ambassadeurs: Mensen die je aanvullen, doorverwijzen of actief aanbevelen.
- Steun bij vragen of crisismomenten: Een netwerk is ook je vangnet.



- Meer zichtbaarheid zonder dure reclame: Actieve connecties zorgen voor natuurlijke promotie.

💡 Denk aan je netwerk als een tuin: wie op tijd zaait en blijft verzorgen, oogst vanzelf resultaat.

Slim starten met netwerken

Je hoeft niet àlles tegelijk te doen. Begin met een paar concrete stappen:

Breng je huidige netwerk in kaart

- Wie ken je al (vrienden, ex-collega's, familie, burenen)?
- Wie kan je aanbevelen, introduceren of samenwerken?
- Welke contacten liggen stil maar zijn nog waardevol?

Bepaal je doelen

- Zoek je vooral klanten, partners, advies of inspiratie?
- Wil je lokaal netwerken, of liever sectorgericht?
- Hoeveel tijd wil/kán je eraan besteden?

Kies 2 à 3 netwerkkanalen om op te focussen

Voorbeelden:

- Lokale netwerkorganisaties (BNI, UNIZO, Open Coffee...)
- Sectornetwerken of vakverenigingen
- Online: LinkedIn, besloten Facebookgroepen
- Masterminds of buddytrajecten

💡 Minder is meer: liever 3 plekken waar je zichtbaar en actief bent, dan 10 waar je nauwelijks opvalt.



Zo netwerk je als een pro – zonder je anders voor te doen

Netwerken hoeft niet luid of 'salesy' te zijn. Integendeel.

Tips voor authentiek netwerken:

- Stel oprechte vragen – luister meer dan je praat.
- Deel waarde: geef tips, connect mensen, help vrijblijvend.
- Durf te vertellen waar je goed in bent – zonder opscheppen.
- Volg op met een berichtje, connectieverzoek of uitnodiging.
- Bouw relaties op lange termijn – niet alleen als je iets nodig hebt.

💡 Tip: maak een korte, duidelijke pitch voor wie je bent en wat je doet – in mensentaal.

Online netwerken: kansen voor introverten én drukbezette ondernemers

Ook digitaal kun je een sterk netwerk opbouwen, met minder tijd en sociale druk:

- LinkedIn: post af en toe een waardevolle tip, reageer op relevante berichten, en stuur persoonlijke connectieverzoeken.
- Facebookgroepen: geef regelmatig waardevolle antwoorden, toon je expertise en deel herkenbare verhalen.
- Netwerk via webinars, challenges of online communities: ideaal om op inhoud te connecteren.

💡 Vergeet niet: online verbinden ≠ verkopen. Eerst relatie, dan vertrouwen, dan pas business.

Geef je netwerk structuur

Netwerken hoeft geen chaos te zijn. Maak het werkbaar:

- Werk met een eenvoudig CRM of Excelbestand: wie heb je gesproken, waar, wanneer?
- Plan tijd in voor netwerkactiviteiten: minimaal 1 keer per maand.
- Gebruik reminders om connecties warm te houden (verjaardag, relevante update, tip...).

💡 Houd een lijstje bij van wie je graag nog wil leren kennen of uitnodigen voor een kennismaking.

Veelgemaakte beginnersfouten



Alleen maar zenden –
luisteren is belangrijker

#1

Geen opvolging – zonder
follow-up verwatert elk
contact

#2

Alles alleen doen –
samenwerken is netwerken op
z'n best

#3

Te snel 'verkopen' – eerst
relatie, dan business

#4

Denken dat je geen netwerk
hébt – je hebt al meer dan je
denkt!

#5

Nuttige links en bronnen



OPEN COFFE

<https://www.opencoffee-vlaanderen.be>



UNIZO
STARTERSROADSHOW

www.unizo.be



BNI VLAANDEREN

bni

Netwerken is geen eenmalige actie, maar een gewoonte.

Wie regelmatig zaait, verbindt en waarde geeft, bouwt aan een stevig fundament dat niet alleen klanten oplevert, maar ook steun, inspiratie en groei.

Begin klein, blijf trouw aan jezelf en onthoud: echte connecties zijn goud waard.



info@connect.vlaanderen



Willebroekkaai 37 Brussel



www.connect.vlaanderen