

# Netwerk opbouwplan

*voor  
ondervertegenwoordigde  
ondernemers*

## Sector

Ondernemerschap

## Categorie

Professioneel netwerken

## Tijdsduur

2-4 weken

### Leerdoelen



- Inzicht krijgen in het belang van netwerken voor zakelijke groei.
- Leren hoe je branchespecifieke relaties opbouwt en benut.
- Strategieën ontwikkelen om met investeerders en stakeholders te verbinden.
- Vertrouwen opbouwen in het bijwonen van netwerkevenementen en pitchsessies.
- Een duurzaam netwerkplan maken voor lange termijn succes.

### Benodigd materiaal



- Gids voor het optimaliseren van je LinkedIn-profiel
- Lijst met relevante LinkedIn-groepen en lokale netwerkevenementen
- Sjabloon voor social media-strategie
- Netwerktracker voor het bijhouden van connecties en introducties
- E-mailsjablonen voor warme introducties

### Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren strategische netwerkvaardigheden, gericht op ondervertegenwoordigde oprichters. De sessie behandelt het belang van netwerken, het kiezen van relevante LinkedIn-groepen, lokale meetups en investeerdersconnecties. Deelnemers nemen deel aan branchegroepen, wonen evenementen bij, leggen contact met investeerders en bouwen een netwerk op via warme introducties.

### Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, eigenaren van kleine bedrijven

## Richtlijnen voor de begeleider



- Introduceer best practices voor netwerken.
- Help bij het selecteren van relevante groepen en evenementen.
- Stimuleer authentieke betrokkenheid.
- Leer technieken voor waardevolle investeerdersconnecties.
- Geef feedback op strategieën en follow-upaanpak.

## Instructies voor deelnemers



- Word lid van drie LinkedIn-groepen of meetups binnen jouw sector.
- Woon maandelijks minstens één pitch- of netwerkevenement bij.
- Volg en betrek vijf investeerders via social media.
- Bouw een pipeline op voor warme introducties.
- Documenteer inzichten en connecties.
- Deel je ervaringen met mededeelnemers.

## Evaluatie en Reflectie



- Welke obstakels kwam je tegen bij het uitbreiden van je netwerk?
- Hoe beïnvloedden netwerkevenementen je zichtbaarheid?
- Welke strategieën werkten het best bij het betrekken van investeerders?
- Hoe zeker voel je je over het onderhouden van relaties?
- Wat zijn je volgende stappen voor netwerkgroei?

## Achtergrondliteratuur



- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- How to Win Friends and Influence People – Dale Carnegie
- The Startup Community Way – Brad Feld
- Bronnen van branchegerichte netwerkorganisaties en accelerators

## Stapsgewijs:



1. Word lid van drie relevante LinkedIn-groepen of lokale meetups.
2. Woon minstens één pitch- of netwerkevenement per maand bij.
3. Volg en betrek vijf investeerders op social media.
4. Bouw een netwerk via warme introducties.



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

**Functie:**

*Helpt bij het uitbreiden  
van je professioneel  
netwerk..*