

# Zelfpromotie en sociale media

**Als zelfstandige kunt u niet gewoon wachten tot de klanten u vinden. Maar in uw eigen marketing voorzien ligt niet altijd voor de hand. Zeker voor een kleinere onderneming of een starter. Nochtans heeft u met sociale media een handige en goedkope tool in handen.**

Na zestien jaar werken voor een multinational begon Annelies Delmoitie haar eigen zaak. Als zelfstandige levert ze administratieve diensten, vooral voor sales en marketing. "Ik ben een freelance administratief wonder", lacht ze. Van multinational naar starter is een hele stap, zeker omdat ze nu in haar eigen promotie moet voorzien. Gelukkig heeft Annelies de marketing al even in de vingers. Ze gebruikt volop sociale media om haar zaak te promoten. "LinkedIn is mijn grootste sociale media-marketingtool", legt ze uit. "Ik heb een website, maar die is ook gekoppeld aan LinkedIn. Als ik iets aanpas op mijn profiel, staat het dus meteen op mijn eigen website."

## Waarom gebruikt u sociale media voor uw zaak?

Annelies: "Ik heb zestien jaar sales en marketing gedaan, dus marketing zit een beetje in mijn bloed. Wij Belgen zijn eigenlijk veel te verlegen, en dat merk je snel als je in een multinational werkt. Voor mijn eenmanszaak pak ik het dus anders aan. Als starter moet ik wel mijn eigen marketing en sales doen, en sites

als LinkedIn zijn daar ook gewoon een goede tool voor. Voor mij werkt de dienst als een soort aanbeveling voor bedrijven. Mijn cv staat erop en wanneer ik jobs aanneem bij een onderneming, dan zet ik ze bij op mijn profiel. Omdat die opdrachten vaak vrij divers zijn, krijgen bedrijven die me opzoeken een goed overzicht van wat ik allemaal kan."

## Heeft u daar ook al veel uitgehaald?

Annelies: "Het houdt me zichtbaar. Ik heb bijvoorbeeld een training sociale media gevolgd, en heb daar de gewoonte aangenomen om vaak te converseren met mensen op LinkedIn, te antwoorden op hun vragen en te reageren op hun berichten. Zo blijf je bij veel mensen op de

radar, en dat is wel belangrijk. Ik vind het ook een makkelijke manier om dat voor elkaar te krijgen, voor weinig geld. Door zichtbaar te blijven ben ik bijvoorbeeld uitgenodigd op het ontbijt voor de burgemeester in Antwerpen, en daar heb ik weer nieuwe klanten leren kennen. Zo blijft het rollen. Je leert mensen kennen, je connecteert, je blijft in contact met hen en dan loopt het wel."

## Steekt u er ook veel tijd in?

"Wanneer ik naar bijvoorbeeld een beurs of een seminarie ga, dan ben ik daar wel heel bewust mee bezig. Je ontmoet nieuwe mensen, en diezelfde avond of de volgende dag zal ik hen al contacteren. Dat doe je ook het best met een persoonlijk briefje, in plaats van het standaardbericht. Dat gaat vrij vlot en het is ook nodig. Je kunt geen eenmanszaak hebben zonder promotie te maken. Er zijn freelancers die zoeken, zoeken en blijven zoeken naar klanten. Ik vind het op deze manier wel makkelijk. Voor mij werkt het, maar veel hangt natuurlijk van je beroep af. Een creatief iemand kan misschien op Pinterest beter zijn ei kwijt."

## Heeft u ook bedrijfsprofielen op andere sites?

"Ik had al een profiel op Pinterest, en aangezien ik een eenmanszaak heb, is mijn Pinterest een goede indicatie van wie ik ben. Daar staan dus boeken op die ik gelezen heb of wil lezen, en inspirerende quotes. Maar er staat ook een bord 'Paars' op, want ik leef en adem die kleur. Op Twitter heb ik ook mijn eerste stappen gezet. Ik gebruik het nu vooral om inspirerende quotes neer te schrijven, maar ook dit netwerk zal ik wat vaker gebruiken voor evenementen waar ik naartoe ga."

## Houdt u het zo persoonlijk op alle sociale media?

"Mijn Facebook-pagina heb ik aangepast. Op dat netwerk heb ik een tweede profiel aangemaakt voor mijn bedrijf. Dat gebruik ik om te connecteren met mijn collega's of ex-collega's. Op dat profiel komen bijvoorbeeld statussen over de klanten bij wie ik terechtkom, of welke training of evenementen ik bezocht heb. Dat heeft veel met het netwerk zelf te maken. Voor mij is Facebook echt privé. Collega's komen uit een werkomgeving, die hebben niets te maken met wat mijn kinderen bijvoorbeeld uitgespookt hebben. Zij hebben daar geen boodschap aan, en omgekeerd ook. Als ik professioneel iets bereik, dan hebben mijn neefjes en nichtjes daar ook geen boodschap aan."

"LinkedIn is mijn grootste sociale media-marketingtool."

Annelies Delmoitie, freelance administratief wonder.

