

# DE TIEN GEBODEN VAN PERSONAL FANDING

---

DOOR GERARD VAN VLIET & KARLIJN L'ORTYE

# WAT KUN JE VERWACHTEN

door

**Gerard van Vliet**

Auteur van o.a. De NetwerkBijbel

(Corporate) Governance expert en ervaren RvC/RvT lid

**Karlijn L'Ortye**

Trainer/Coach over Personal Branding & ondernemerschap, ervaren ondernemer en spreker

februari 2018

© 2018. Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de schrijver(s).

Ondanks alle aan de samenstelling van dit e-book bestede zorg kan noch de uitgever noch de auteurs aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave

# INHOUD

1. Waar gaat het om?
2. De tien geboden van FANding
3. Bonus: Hét geheim
4. Conclusie



# WAAR GAAT HET OM?

---

Wees eens eerlijk, we vechten  
allemaal om aandacht van 'de ander'  
Toch?

# IT'S NOT WHO KNOWS WHO, BUT WHO KNOWS YOU!

Ofwel 'Het is niet wie JIJ kent, maar wie JOU kent'.

---

Wees eens eerlijk, we vechten allemaal om aandacht van 'de ander'. Dat terwijl 'TIJD' en 'ENERGIE' steeds schaarser aan het worden zijn!

We willen iets 'verkopen' aan die ander. Een uitnodiging om iets van je te lezen, een cursus te volgen, een bijeenkomst te bezoeken, iets te liken.

'Personal Branding' is dan dé oplossing, toch? Profieltje neerzetten en gaan...

Was het maar waar! Na korte tijd blijkt al dat het toch écht wel moeite kost. En als er al succes is komt dat, omdat anderen het nog korter volhouden.

Hoe kun je het volhouden én succes boeken? Simpel: zorg dat je FANS om je heen verzamelt. Mensen die je de moeite waard vinden om te volgen en actief met je in contact willen blijven.

Je hebt een meerwaarde voor ze die ze op prijs stellen en niet zouden willen missen. Dat bereik je met 'FANding', het creëren van zoveel meerwaarde voor de mensen die voor jou interessant zijn dat ze je gaan volgen.



# 2



## DE TIEN GEBODEN VAN FANDING

---

Heb jij het in je?

## 1. BEWUST VAN TALENT

Je bent je bewust van je sterke en zwakke kanten als het om FANding gaat.

Iedereen heeft talenten, van nature of aangeleerd. Maar nooit alles wat je nodig hebt. Waar ben je goed en waar kun je hulp bij gebruiken.

Bijvoorbeeld bij het structureren, schrijven, gebruik social media, creativiteit of opvolgen. Weet waar je grenzen liggen!

## 2. BRENGEN EN KRIJGEN

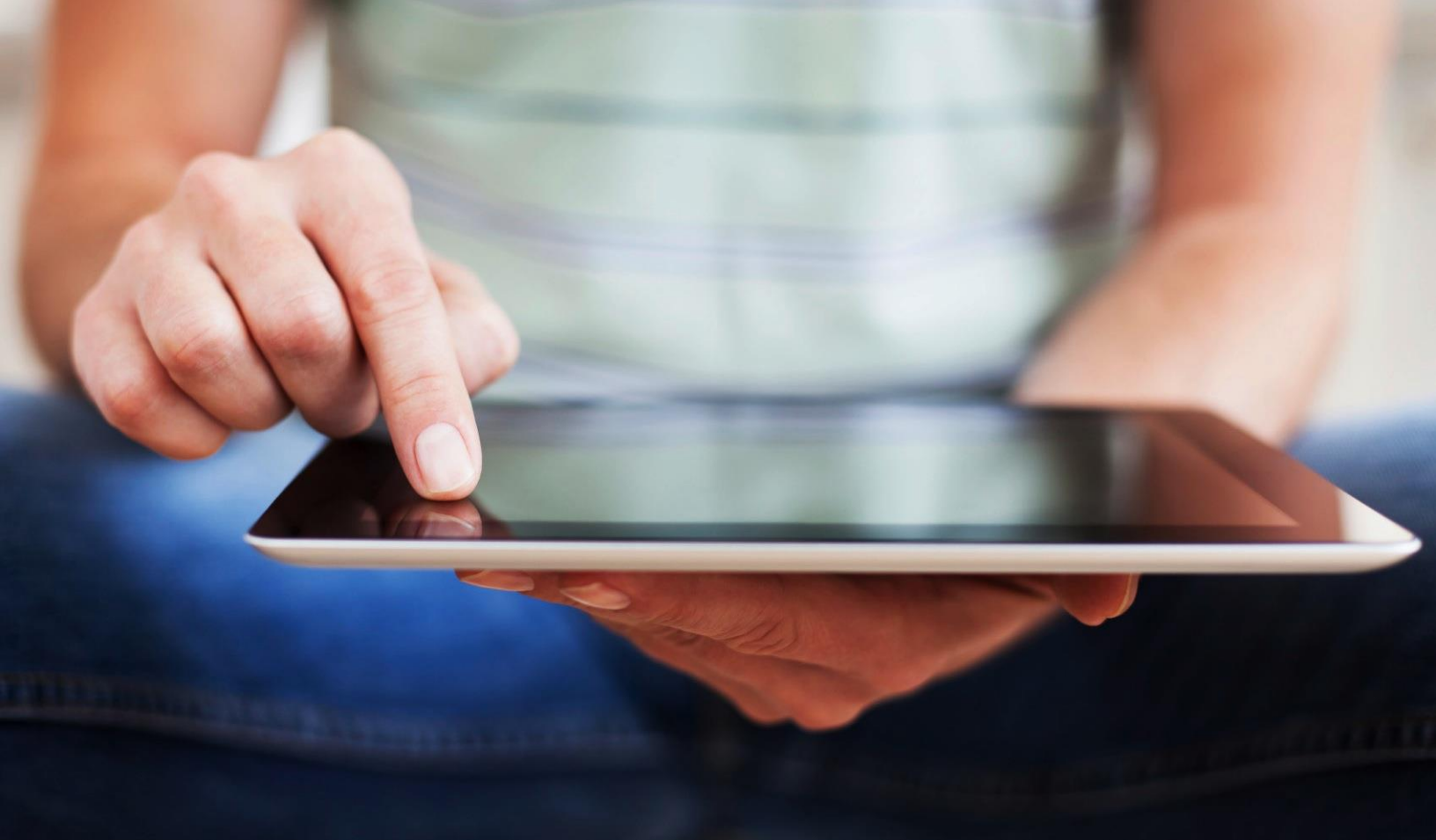
Je kent het verschil tussen 'halen en brengen' en 'brengen en krijgen'? Nee?

De eerste is de 'moeite' variant, je doet moeite om iets op het halen en dan geef je er iets voor terug. Het kost je moeite.

Brengen en Krijgen geeft je energie, omdat je energie krijgt van 'geven'. Een wereld van verschil.



Ben je creatief of analytisch? We kunnen niet overal goed in zijn, talent is een natuurlijk vermogen iets goed te kunnen. Heb jij het in je al die meerwaarde die je biedt beloond te zien?



### 3. DUIDELIJK PROFIEL

Je hebt een duidelijk, up to date, profiel.  
Mensen weten wat ze aan je hebben, waar je voor staat en wat je voor ze kunt betekenen.

### 4. NETWORK PLAN

Je werkt met een Personal Network Plan (PNP).  
Je hebt structuur aangebracht.

Weet van wie je wat wilt, hoe je dat wilt doen en wat de inhoud van dat 'doen' moet zijn en met welk resultaat.

### 5. ONLINE EN OFFLINE

Je weet wat het is om on- en offline te vinden en te verbinden.

Netwerken is en blijft de basis en dan is het zaak om live en virtueel mensen te 'raken'.  
Want daar start het mee.





## 6. WAARDEVOLLE CONTENT

Je weet steeds weer waardevolle content voor je fans aan te dragen, met een 'Aha' factor.

Want het gaat niet om jou, het gaat om de waarde die je kunt brengen voor je (potentiele) fans.

## 7. KEN LINKEDIN

Je kent de belangrijkste kneepjes van LinkedIn. Nog steeds de belangrijkste virtuele factor in de zakelijke wereld, maar er succesvol mee zijn is niet makkelijk.



## 8. SOCIAL MEDIA GEMAK

Social media inzetten gaat je makkelijk af. Want ook daarvoor geldt dat ze vrijwel onmisbaar zijn geworden voor een actief contact met je fans.

Je zend niet alleen, maar je reageert ook op anderen. *Social* in Social Media betekent niet voor niets sociaal: interactie scoort.

### SOCIAL MEDIA zelf.naamw.:

*Sociale media is een verzamelbegrip voor online platformen waar de gebruikers, zonder of met minimale tussenkomst van een professionele redactie, de inhoud verzorgen. Hoofdkenmerken zijn interactie en dialoog tussen de gebruikers.*

## 9. AUTHENTICITEIT

Je moet authentiek blijven. Wellicht het belangrijkste aspect van succes: authentiek blijven in alles wat je schrijft, zegt of doet.

Inspiratie voor je fans vraagt er om. Dat zorgt voor de befaamde 'raak'-factor. Mensen verbinden zich met jou en je ideeën.

*“People do not buy goods and services, they buy relations, stories and magic”*

- Seth Godin

## 10. DOORZETTEN

Je bent een doorzetter. Beginnen is één, vol houden is TWEE.

Denk nu niet dat alles meteen op rolletjes loopt.

Je zult constant moeten investeren en leren.

A large white number '3' is positioned on the left side of the page, set against a red background. The background of the entire page is a photograph of a geyser erupting in a natural setting, with a body of water in the foreground reflecting the geyser's plume. The sky is a clear, deep blue.

# 3

## HET GEHEIM VAN PERSONAL FANDING

---

Wat is het dat 'FANding' succesvol  
maakt en jou laat vliegen?

Denk nu niet dat iedereen alles in huis moet hebben om succesvol te zijn.

In veel gevallen is een beetje hulp van vrienden al voldoende om een sprong te maken. En gelukkig zijn veel dingen te leren als je er de energie voor hebt.

Toch zijn er vele excuses om **niet** te beginnen. Dit zijn de meest genoemde:

- **Geen tijd** 'Ik ben al zo druk en hoe moet ik de social media bijhouden'.
- **Ik ben er te oud voor** 'Ik weet dat allemaal niet, ik heb het niet gevolgd en loop zo achter.'
- **Niemand zit op mij te wachten** 'Wie vindt het interessant om te zien wat ik aan het doen ben?'
- **Mijn privacy is mij veel waard** 'Eenmaal op het internet, is er niet meer vanaf.'

## HET GEHEIM IS: POSITIEVE ENERGIE

---

De redenen om het niet te doen zijn negatief. Dus, draai het om, denk het om, doe iets, maar maak het altijd POSITIEF!

Positieve Energie die je aan anderen geeft en anderen aan jou.

Als je waarde wilt creëren voor anderen, en die meerwaarde ook zo wordt ervaren door 'die ander', krijg je waardering terug en DAT geeft een immense energie om er mee door te gaan.

### FACT

Influencers zijn de nieuwe troef van marketeers. Mensen met fans hebben invloed en worden daarom *influencers* genoemd. Ze worden gevraagd voor alles! Waarom jij niet?

# 4



## CONCLUSIE

---

‘Je hoeft niet goed te zijn om beter te zijn’

Je hoeft niet goed te zijn om beter te zijn.. Veelbetekenend. Want, juist omdat maar weinig mensen de stap wagen ben je al snel velen een stapje voor.

Zonder al te veel inspanning. Je hoeft dus niet gelijk op alle wapenen meester te zijn. Je begint simpel en bouwt dat uit naar gelang de resultaten. Voor je het weet heb je een beslissend onderscheid.

*“Dat dié al succes heeft, kun je nagaan wat je kunt bereiken als je het GOED doet...”*

- Anonieme verbazing

‘Van sommige mensen vraag je je oprecht af waar het succes vandaan komt, als je ziet wat ze uitkramen’  
Herken je dat?

Nog een bewijs dat je niet eens zoveel hoeft te doen om een onderscheid te krijgen tussen jou en al die anderen die NIKS doen!

Aan de slag dus met die eerste stapjes. Wij helpen je graag op weg naar succes!