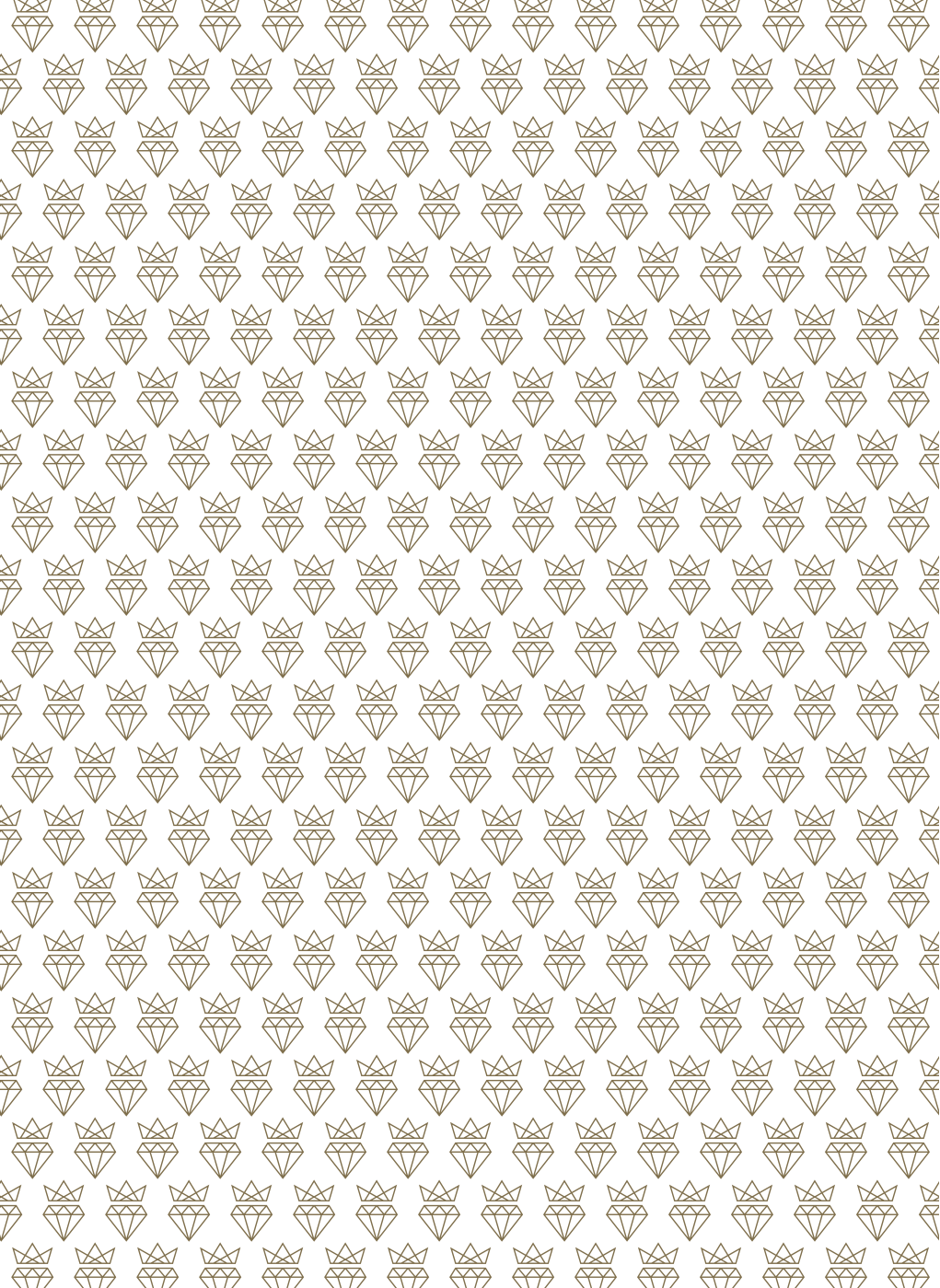


Sabine van der Hulst

Verdiene met verbinden

Bouw relaties die geld opleveren

DEV  TED
PUBLISHING



Verdiene met verbinden

Sabine van der Hulst

Verdiene met verbinden

Bouw relaties die geld opleveren

Eerste druk, april 2025

© 2025 Sabine van der Hulst

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm en op enige wijze, zonder voorafgaande toestemming van de auteur.

ISBN: 978-90-835321-0-3

NUR: 800

Auteur: Sabine van der Hulst

Uitgever: Devoted Publishing

Redactie en ontwerp: Hanneke de Wit, Tangram Studio

Correctie: Arende Boogert, Arende Taal en Tekst

Drukwerk: Grafistar

DEV  **TED**
PUBLISHING

Inhoudsopgave

Inleiding	7
1. Ode aan de verbinder	13
2. Het punt waarop het bij mij begon te schuren	17
3. De kunst van geven en ontvangen	21
4. Toegewijde relaties	31
5. Deals met drie winnaars creëren	35
6. Van natuurlijke verbinder naar professionele verbinder	45
7. Deze deals zijn goud waard	55
8. Zoveel laat je nu liggen	59
9. Zoveel is er mogelijk	63
10. Twee soorten referral-gesprekken	67
11. Bezwaren weerleggen	77
12. Wie heb je te zijn?	85
13. En dan ben je ineens een magneet	109
14. Een referral-partnernetwerk opzetten	121
15. Je referral-partnernetwerk onderhouden	147
16. Relaties verbreken	157
Dankwoord	173

Inleiding

Als je, net als ik vroeger, de inleiding van een boek altijd overslaat omdat je snel naar de inhoud wilt, doe dat deze keer dan niet. Hier schetst ik de context voor mijn verhaal, het kader waarin je dit boek moet zien, waardoor het veel toepasbaarder wordt. En dat wil je: je wilt dit boek niet alleen lezen, maar ook begrijpen en toepassen. Dat maakt het duizenden euro's waard.

Het is mijn doel dat jij als verbinder antwoord krijgt op twee vragen: Hoe kan je als verbinder deals creëren die ook jou iets opleveren? En hoe bouw je een strategisch netwerk op dat je helpt om je bedrijfsdoelen te halen? In de eerste vraag vind je vier zorgvuldig gekozen woorden: *verbinder*, *deals*, *creëren* en *winnaars*, die ik aan je wil verduidelijken.

Het eerste woord is **verbinder**. Omdat je dit boek leest, ga ik ervan uit dat je een neus hebt voor het leggen van verbindingen tussen vraag en aanbod. Dat kan heel breed zijn, maar in dit boek heb ik het vooral over de zakelijke markt.

Misschien identificeer je je nog niet direct met het woord verbinder, maar deze situaties herken je vast wel:

- Je gaat netwerken en je komt een welbespraakte ondernemer tegen die een coach zoekt. Jij weet precies welke van de dertig coaches die je kent wel en niet bij hem passen, en je verwijst hem naar degene van wie jij ziet dat hij het beste aansluit.
- Je bent op bezoek bij een klant. Hij vertelt dat zijn bedrijf hard aan het groeien is en dat hij daarom nieuwe bedrijfsruimte zoekt. Jij weet meteen aan wie in je netwerk je hem kunt verbinden: iemand die net een pand te huur heeft gezet dat exact aansluit bij wat hij nodig heeft.
- Binnen je klantengroep breng je mensen bij elkaar, door iets gezamenlijks te organiseren of hen naar elkaar door te verwijzen. Je hebt goed zicht op wat je klanten naast jouw expertise nog meer nodig hebben, en beveelt mensen in je netwerk aan als je ziet dat je klanten het nodig hebben en jij zeker weet dat ze door diegene goed geholpen zullen worden.
- Je hebt een eigen netwerkorganisatie en je verbindt leden direct aan elkaar als je ziet dat zij complementair aan elkaar zijn, of dat iemand biedt waar een ander naar vraagt. Maar dat niet alleen, je maakt je ook hard voor je leden en legt lijntjes wanneer je bijvoorbeeld iemand op een verjaardag hebt ontmoet.

- Je investeert veel tijd in social media en ziet bijvoorbeeld een oproep op LinkedIn voorbijkomen waarin iemand specifiek vraagt naar een nieuwe webbouwer die verstand heeft van rebranding van matchingsplatformen. Jij neemt dan contact op met iemand binnen je netwerk, omdat je precies weet dat diegene biedt wat er gevraagd wordt.

Zo zijn er nog veel meer verbindingen die je kunt leggen, die je in eerste instantie misschien niet onder vraag en aanbod schaaft, maar die toch bijzonder interessant zijn om ook in je achterhoofd te houden. Bijvoorbeeld een verbinding die je legt tussen iemand die werk zoekt en iemand die een baan biedt, iemand met een probleem en iemand met een oplossing of iemand met een samenwerkingsvraag en iemand met wie een samenwerking aangegaan kan worden. Maar ook: een groep die bij elkaar wordt gezocht, een vraag van een journalist en een geïnterviewde, een locatie en bezoekers. Al deze soorten verbindingen vallen binnen de context van vraag en aanbod. Met behulp van wat ik je aanreik in dit boek, kun je met al deze verbindingen spelen en waardevolle deals maken.

Het tweede woord is **creëren**. Ik geloof dat wij allemaal creators zijn, dat ieder van ons in staat is om te creëren. Hebben we dan álles zelf in de hand? Nee. Maar we laten vaak te veel aan het toeval over. Zeker bij mond-tot mondreclame: die kun

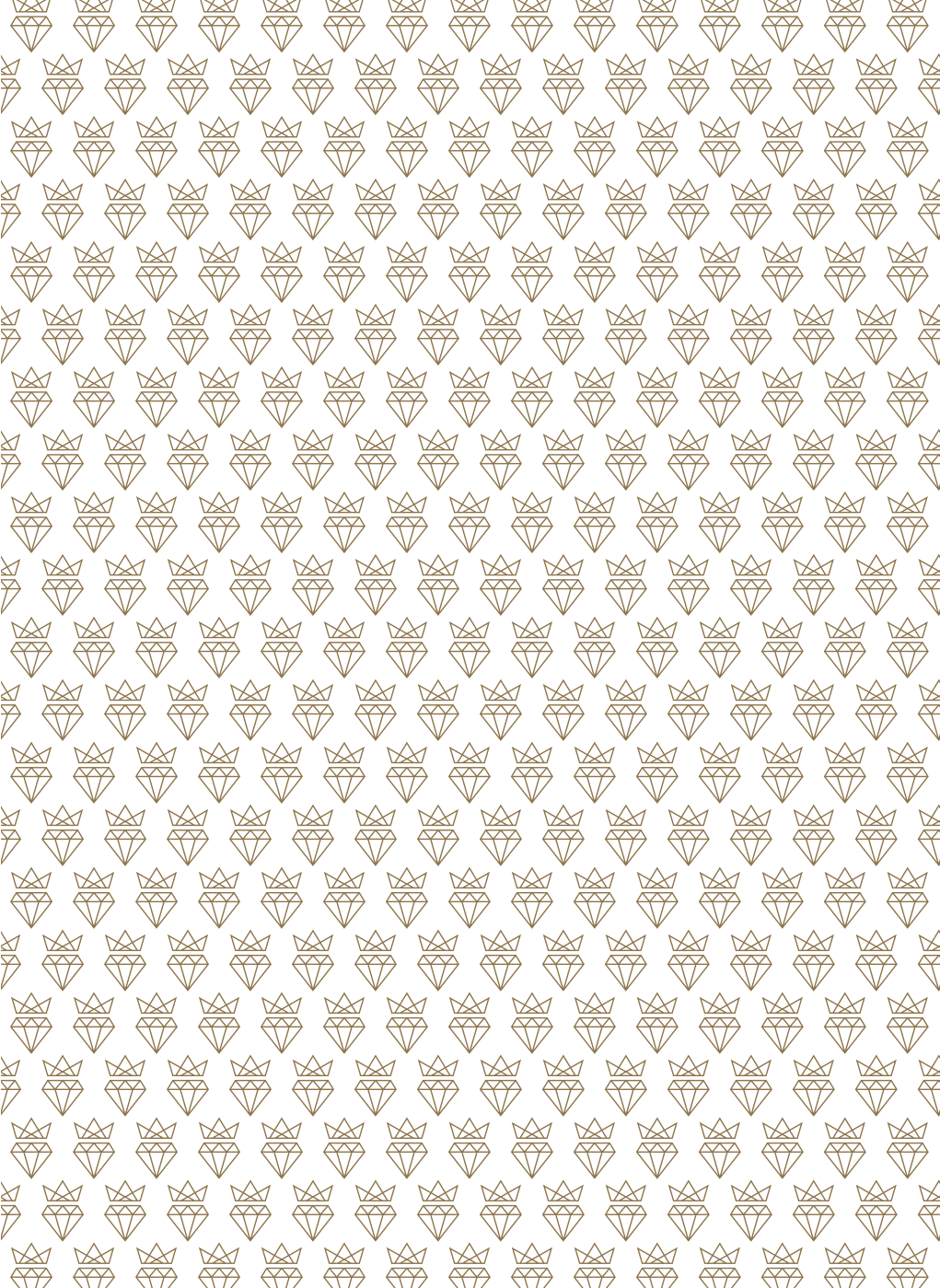
Ik suggereer niet dat mensen opzettelijk hun dankbaarheid achterhouden – ze zijn zich er gewoon niet van bewust hoeveel impact deze kansen werkelijk op hen hebben.

We zijn vaak vooral met onszelf bezig, met onze eigen resultaten, en we zien niet de werkelijke waarde van de verbindingen, de inspanning, energie, tijd en soms zelfs het geld dat verbinders investeren om ons te helpen. Totdat ze weg zijn, het begint te schuren, ze er genoeg van hebben en zich terugtrekken. Dan vragen we ons af wat er gebeurd is, waarom de relatie anders voelt, waarom de omzet dipt, en vergeten we in deze hoek naar antwoorden te zoeken.

Mijn wens is dat dit boek voor jou als verbinder een dialoog opent over de beloning en erkenning die je verdient. Erkenning voor jezelf, want verbinders zijn creators, maar ook beloning en erkenning voor jou door degenen die jij verbindt. Ik wil een nieuwe norm neerzetten, waarbij deals die door drie partijen tot stand worden gebracht ook drie winnaars kennen.

je veel strategischer en bewuster inzetten dan jij nu waarschijnlijk doet. Een verbinder is iemand die op een heel natuurlijke manier kwalitatieve verbindingen legt. Iemand die dus creëert, in dit geval in taal. Taal is het gereedschap waarmee we onze gedachten en ideeën omzetten in realiteit. De manier waarop we onze woorden gebruiken, bepaalt hoe we relaties opbouwen en kansen creëren. Als jij de intentie zet om met wat ik je in dit boek aanreik aan de slag te gaan, ga je creëren in plaats van afwachten. Actie ondernemen dus, en hoe bewuster en strategischer je dat doet, des te sneller je zult zien hoe bijzonder makkelijk en leuk het is.

In dit boek heb ik het ook specifiek over **deals**. Ik ga je leren hoe je ontdekt waar je omzet laat liggen en op een veel makkelijkere manier een extra verdienmodel kunt toevoegen rondom activiteiten die je nu toch al doet. De deals waar ik het over heb zijn anders dan je nu wellicht gewend bent. Ze vragen om een nieuwe focus en bewustere gespreksvoering, en ik ga je vertellen hoe dat in zijn werk gaat. Het maakt niet uit of je dit wilt doen binnen je klantenkring, je netwerkorganisatie of je eigen netwerk, in al deze situaties kun je nieuwe deals gaan maken.



Je bent een echte verbinder. Je brengt moeiteloos de juiste mensen bij elkaar, zodat zij mooie deals kunnen sluiten. Maar dat begint steeds meer te wringen, want je steekt er veel tijd in en je krijgt er alleen een 'dankjewel', een bloemetje of een doos Merci voor terug.

In *Verdienen met verbinden* lees je hoe je jouw gave strategisch kunt inzetten en er een krachtig verdienmodel van maakt. Zo creëer je niet langer alleen waarde voor anderen, maar ook voor jezelf. Met de praktische inzichten en slimme strategieën uit dit boek bouw je sterke samenwerkingen op die leiden tot meer omzet en duurzamere relaties.

Sabine van der Hulst is een toonaangevend expert in netwerken en leiderschap. Als founder van *Million Dollar Networker* leert ze ondernemers hoe ze invloedrijker worden door onder andere strategische samenwerkingen op te bouwen en te verzilveren. Met een scherp inzicht in de psychologie, strategie en energie van netwerken coacht, traint en spreekt ze op topniveau. Sabine is altijd gericht op van waarde zijn voor anderen, waardoor er inmiddels miljoenen per jaar door haar handen gaan – door en voor haar netwerk.

DEV  **TED**
PUBLISHING

