

# Social Media

Masterclass: Klaar voor de toekomst

16 november 2011

# Social Media Landschap



# Social Media Landschap

## Expressing

### Publication



### Discussion



### Aggregation



## Networking

### Search



### Niche



### BtoB



### Mobile



### Tools



## Social Platforms



### Content



### Social Games



### Casual Games



### Product



### Place



### Casual MMO



### MOG

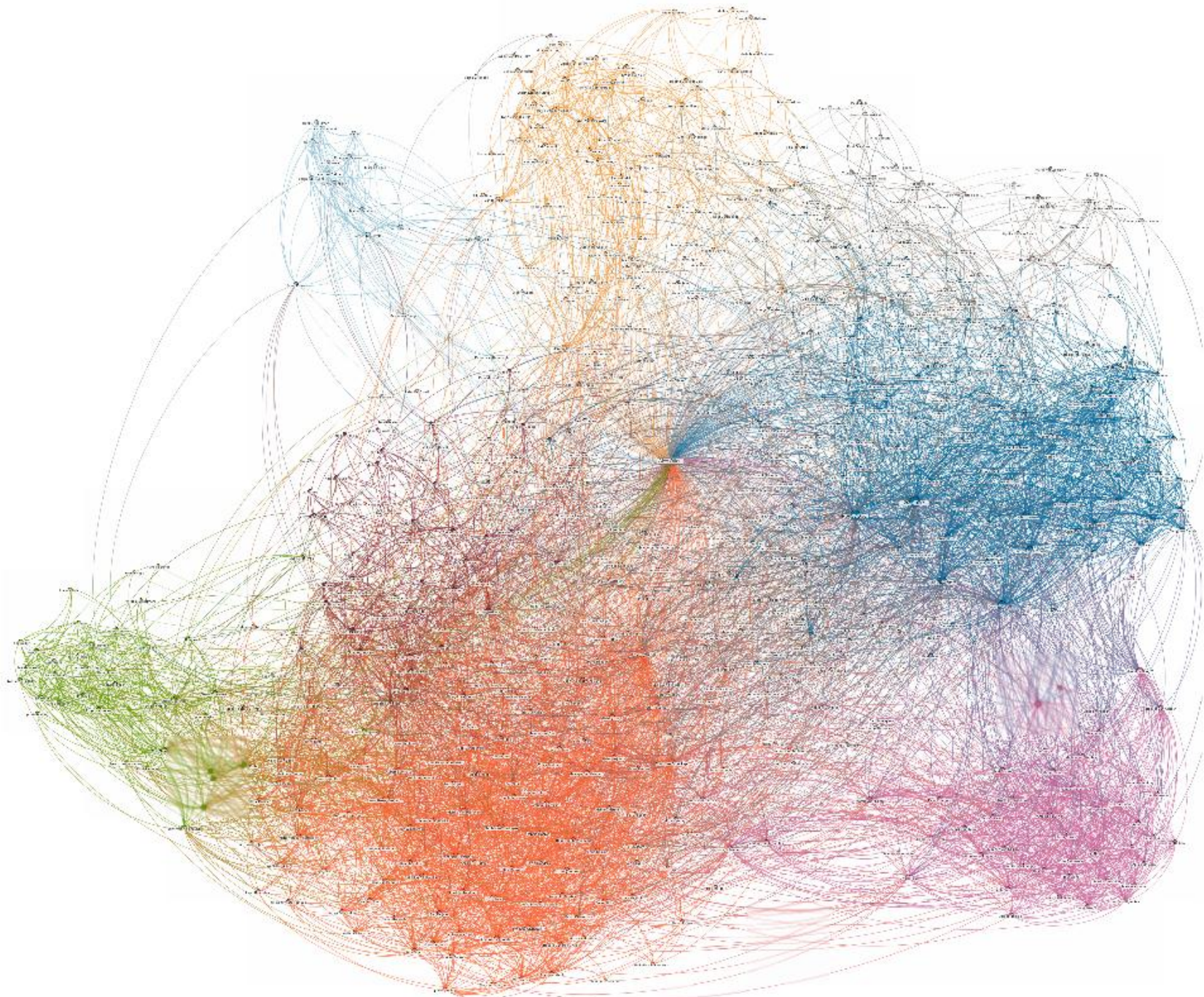


### MMORPG



## Sharing

## Gaming



# (Sociaal) Netwerken

	<b>VERKOPERS</b>	<b>NETWERKERS</b>
1	Denken op <b>korte</b> termijn.	Denken op <b>lange</b> termijn.
2	Proberen een <b>behoefte te ontdekken</b> die door hun product of dienst kan bevredigd worden.	Wisselen eender welke <b>informatie</b> uit die voor de gesprekspartner <b>interessant</b> kan zijn.
3	Geven enkel iets als het hun iets <b>opbrengt</b> .	Geven <b>zonder</b> iets terug te verwachten (en op termijn brengt dit meestal nog meer op ook).
4	Luisteren om een <b>deal</b> binnen te halen.	Luisteren om te <b>helpen</b> .
5	Stellen vragen om beter hun <b>product</b> of dienst te kunnen <b>positioneren</b> .	Stellen vragen om beter <b>van dienst</b> te kunnen <b>zijn</b> .
6	Vinden mensen enkel interessant als ze een <b>potentiële klant</b> zijn.	Vinden <b>iedereen</b> interessant als contact. Je weet nooit wie zij op hun beurt kennen.
7	Willen zoveel mogelijk <b>business cards</b> verzamelen en uitdelen.	Vragen en geven business cards aan de mensen waarmee er écht <b>contact</b> is gelegd. Zij weten dat de kwaliteit belangrijker is dan de kwantiteit.
8	Praten vaak enkel over <b>hun product</b> of dienst zonder naar anderen te luisteren.	Laten <b>anderen</b> steeds <b>meer</b> aan het <b>woord</b> dan dat zij zelf praten.
9	Proberen hun <b>eigen product</b> of <b>dienst</b> onder de aandacht te brengen.	<b>Raden producten</b> of <b>diensten</b> aan van <b>anderen</b> in hun netwerk (en enkel indien deze relevant zijn voor de gesprekspartner(s)).
10	Het <b>doel</b> is de <b>verkoop</b> . Mensen zijn een middel (soms zelfs als een noodzakelijk kwaad) om hun doel te bereiken.	Het <b>doel</b> is <b>contacten</b> leggen en onderhouden. Een van de mogelijke gevolgen is een verkoop.