

GOED ZAKENDOEN

mei 2000

Henk Jongedijk, donderdag 14 september 2006 - 00:00:00

Er zijn tegenwoordig vele manieren om te internetten. Zelfs op manieren die zo'n vijf jaar geleden schier ondenkbaar leken. Nu kunnen we het web afstruinen via modem, ISDN, kabel, satelliet, ADSL (analoge telefoonlijnen) en mobiele telefoon (het zogenoemde 'Wappen').

Er wordt zelfs geëxperimenteerd over Internet via stroom. Surfen via 220 Volt? Het schijnt te kunnen. De ontwikkelingen staan niet stil.

Maar het leuke is, dat het eigenlijk niet uitmaakt hoe we gebruik maken van het net. Als we er maar gebruik van maken. Want de informatie en mogelijkheden die er te vinden zijn zal alleen maar groeien. Evenals de manieren om al die nieuwe feiten en kansen te benaderen en te benutten. En hoe meer mensen Internet ontdekken of het integreren in hun werk, leven of levenswijze, hoe meer vervend en veeleisender we zullen worden. We scheppen natuurlijk ook problemen in deze virtuele webwereld, die overigens verdacht veel gelijkenis vertoont met de echte. Uitbuiting, prostitutie, misbruik, insluiping, inbraak. Dat zijn de slechte kanten. Maar er zijn ook vele goede kanten: efficiëntie, kansen, rijkdom, creativiteit, gezelligheid, plezier, gemak, vermaak, informatie, communicatie, kennis. In willekeurige volgorde, overigens. Na de particulieren ontdekken ook steeds meer bedrijven het net. Al vind ik het jammer dat veel bedrijven zich richten tot de consument, en is in mijn ogen nog veel te pionieren voor B2B, ofwel Business-to-Business. Juist daar zitten grote kansen en mogelijkheden!

Ga maar eens een rondje surfen langs wat willekeurige bedrijfsnamen die u zo te binnenschieten of die u onthoudt als die u in de dagelijkse file tegenkomt. Ze schieten hopeloos tekort. Trouwens, waarom zie je particulieren nooit met hun eigen homepage achterop de auto? Inderdaad, foute informatie, of een lelijke presentatie kan maar beter niet bezocht worden. Dat doet uw bedrijf meer kwaad dan goed. En als u zich wel presenteert en u publiceert een e-mail adres, denk er dan ook om deze (nieuwe?) berichtenstroom in de circulatie van uw bedrijfspost op te nemen. Er zijn al genoeg bedrijven die de aan hen geadresseerde elektronische post niet, fout of veel te laat beantwoorden. Er zijn zelfs bedrijven die vergeten hun e-post te openen. Dus als u niet aan extra werk wilt beginnen, kunt u beter geen e-mail adres op uw web-site plaatsen. Maar dan hebt u de mogelijkheden van dit medium toch onderschat. Want een (potentiële) klant die de moeite neemt om naar u een reactie te sturen, die verdient een luisterend en begripvol oor. Misschien kunt u zelfs na een goede reactie wel wat aan die persoon verkopen. En dat was nou net waarvoor u werkt, nietwaar?

Het maakt eigenlijk niet uit hoe u gebruik maakt van de mogelijkheden die er zijn. Maar als u het doet, doe het dan goed. En pas uw bedrijf op tijd en bewust aan. Wie weet beantwoordt over een paar jaar uw emailrobot netjes alle orders. De ontwikkelingen gaan tenslotte in snel tempo door.