



Vortrag zum Thema „Netzwerken, das sich auszahlt“ am 13.März 2007 beim Netzwerktreff der BDS Unternehmerinnen Region Stuttgart e.V. in Ostfildern.

Referentin: Jutta Rudhart, Rudhart Office Management, www.rudhart.biz

Netzwerken, das sich auszahlt!

Keiner mag Akquise, aber jeder denkt, dies ist der einzige Weg, um neue Kunden zu gewinnen. An diesem Abend wurde eine Alternative zur klassischen Kaltakquise und immer häufiger erfolglosen Mailingaktionen vorgestellt. Entnommen wurde diese Methode dem Buch „Networking, das sich auszahlt!“ von Tim Templeton, einem Business-Roman aus dem Gabal-Verlag.

Zunächst wurde aufgezeigt, wo und wie neue Kontakte geknüpft werden können. Dazu bieten sich z.B. Netzwerktreffen, Visitenkartenparties, Internetplattformen und der Besuch von Messen und Ausstellungen als Aussteller oder Besucher an. Einige interessante Plattformen im Internet sind z.B.

- Ihre Büroprofis (www.ihrebueroprofis.de)
- Femity (www.femity.net)
- OpenBC (www.openbc.com)
- Rockwerk (www.rockwerk.org)
- efa (www.efa-esslingen.de)
- Ludwigsburger Unternehmerinnen (www.ludwigsburger-unternehmerinnen.de)

Es wurden auch die vier Persönlichkeitstypen im Geschäftsleben vorgestellt, und wie diese bevorzugt Kontakt knüpfen.

Nachdem nun Kontakte geknüpft wurden, geht es darum, diese sinnvoll zu verwalten. Es wurde erklärt, wie eine Datenbank angelegt und in Kategorien A, B und C unterteilt wird. Danach sollte man ein persönliches, auf die Dienstleistung zugeschnittenes „Bleibe-in-Kontakt-Programm“ erstellen und regelmäßig Kontakt zu den neuen Geschäftsfreunden halten.

Mit dem Erfolg (steigender Anzahl von Empfehlungen) kommt auch der Spaß beim Aufbau und der Pflege von Beziehungen!