

NETWORKING

Tipps und Tricks zum besseren Netzwerken.



Netzwerken, also das Knüpfen von Kontakten, ist ein **Erfolgsfaktor für Gründer*innen**, denn berufliche Kontakte können dir **neue Karrierechancen eröffnen sowie dich unterstützen** und sind der Schlüssel zu einem **breiten Spektrum von Informationen**. Diese Kontakte werden bereits in deinem Geschäftsmodell und deinem Businessplan beschrieben. So machst du dir als Gründer*in früh bewusst, welche Zielgruppen und welche Geschäftspartner*innen für dich und dein Unternehmen in Frage kommen. Beim richtigen Netzwerken kommt es auf verlässliche Beziehungen und Kontakte an. Nicht jede*r ist zum Netzwerken geboren, trotzdem solltest du immer **offen für neue Gelegenheiten zum Kontakte-Knüpfen sein**.



SO GEHT`S

- Eine Möglichkeit neue Kontakte zu finden, stellen die **sozialen Medien** dar. So bieten u.a. Xing und LinkedIn eine Plattform, auf der du dich mit anderen Menschen mit ähnlichen Interessen verbinden kannst. Dabei solltest du aber auf deine **Zielgruppe** und dein Produkt achten. Erreichst du über diese Medien Personen, für die deine Idee relevant sein könnte? Gibt es Online-Communities (z.B. Facebook-Gruppen) die deiner Zielgruppe entsprechen? Versuche hier Kontakte herzustellen.
- **Auch offline kannst du Kontakte knüpfen.** Halte Ausschau nach Veranstaltungen und Messen in deiner Branche, bei denen z. B. Unternehmen als Sponsoren vor Ort sind.
- Die **Pflege deiner Kontakte** ist genauso wichtig, wie die Erweiterung deines Netzwerks. Ein Geburtstagsgruß oder ein E-Mail-Newsletter als Aufmerksamkeit wird gerne gesehen. Sei aktiv, präsent und sichtbar! Bleib authentisch. Auch Small-Talk ist erlaubt! Höre zu und sammle Informationen. **Arbeite an deinen Soft-Skills!**
- Deine Werbung sollte **nicht zu selbst erhöhend und platt** wirken. Versuche charmant und charismatisch aufzutreten.



Mithilfe der vorherigen Arbeitsblätter hast du dir bereits Gedanken über deine Zielgruppe gemacht und eine Persona erstellt. Beantworte nun bezogen auf dein Produkt und deine Idee die folgenden Leitfragen:

- Was willst du durch dein Netzwerk erreichen? Welche Ziele erfüllst du durch das Zusammenstellen deiner Kontakte?
- Welche Kontakte hast du bereits und wie kannst du dein Netzwerk vergrößern?
- Erstelle dir Profile in den gängigen Netzwerken wie Xing oder LinkedIn. Folge interessanten Profilen und arbeite an deiner Sichtbarkeit.
- Welche anderen und neuen Kontakte brauchst du für dein Geschäft und wie erreichst du diese?
- Wie kannst du deine Idee kurz und prägnant beschreiben? (Schau dir, wenn du nicht weiterkommst, das Arbeitsblatt zum One Sentence Pitch an)