

Unternehmergruppen und Businessfrühstücke

Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten, wie Sie Kontakte zu möglichen Kunden knüpfen können:

- organisierte, gut strukturierte Unternehmergruppen wie BNI, W.I.N., und ähnliche Gruppen
- regionale, selbst organisierte Gruppen, die sich regelmäßig treffen
- regionale Xing-Veranstaltungen
- regionale Frauennetzwerke
- Netzwerktreffen von Starter- und Gründercentern
- regionale Wirtschaftsvereinigungen, mal politisch angehaucht, mal unabhängig



Googlen sie einfach. Diese Treffen sind meist morgens zum Frühstück oder abends. Oft sind regionale Speaker eingeladen die über ein für Unternehmer interessantes Thema referieren. Alle Treffen dienen dem Austausch und dem **Empfehlungsmarketing**. Für alle Gruppen gilt: einmal ist keinmal. Machen Sie sich bekannt, seien Sie präsent, bringen Sie sich ein, wenn möglich laden Sie selbst ein oder referieren – so wecken Sie Vertrauen und Verbindlichkeit. Wenn Sie ein paar Hinweise beachten, werden diese Treffen für Sie ein voller Erfolg!

1. Gute Vorbereitung

✓ Teilnehmer

Meist werden die Teilnehmer einer Gruppe vorher veröffentlicht. Bei Xing-Netzwerktreffen sehen Sie die Teilnehmer in den Events, bei organisierten Gruppen auf deren Homepage. Schauen Sie sich die Profile der Teilnehmer gut an. Welcher Teilnehmer ist für Sie persönlich besonders interessant?

✓ Ziel setzen

Setzen Sie sich für den Besuch der Gruppe ein Ziel. Möchten Sie etwas Bestimmtes präsentieren? Probieren Sie etwas aus? Suchen Sie einen bestimmten Kontakt? Brauchen Sie Informationen? Was ist Ihr Nutzen von diesem Treffen? Was haben ANDERE davon, dass Sie dort sind?

✓ Interne Vorbereitung

Seien Sie sich bewusst, dass Sie gleich in eine Gruppe gehen, wo mitunter 30 Menschen im Raum sind. Überprüfen Sie Ihre Haltung und Ihre Ausstrahlung. Haben Sie gute Laune? Sind Sie heute souverän und sympathisch drauf?

✓ Externe Vorbereitung

Dazu gehören saubere, griffbereite **Visitenkarten** oder Flyer: Gestalten Sie eine besondere Visitenkarte, doch in einem Format, das in den Geldbeutel passt. Etwas auffälliges, besonders schlichtes....mit gutem Papier. Auch wenn die Grafik-Geister sich da streiten: ein gutes ! Photo von Ihnen auf der Karte hilft bei der Erinnerung später!

- ✓ **Businesskleidung:** Der Kleidungsstil hängt natürlich von der Gruppe ab. Doch zumeist ist gehobenes Casual oder lockerer Businessdress angesagt.



2. Guter Auftritt

✓ **Offenheit und Neugierde**

Gehen Sie offen und neugierig in die Gruppe. Haben Sie ein echtes Interesse an den Menschen und ihren Gewerken. Auch wenn eine Person nicht sofort Ihrer Zielgruppe entspricht – seien Sie wertschätzend und fragen Sie nach. Vielleicht können Sie die Informationen für jemand anderen gebrauchen! Oder die Person findet Sie dadurch sympathisch und empfiehlt Sie weiter.

✓ **Aktiv sein**

Gehen Sie aktiv auf Menschen zu und sprechen Sie sie an. Jeder Teilnehmer hat das Bestreben, sein Unternehmen bekannter zu machen und andere zu akquirieren. Das ist erlaubt und erwünscht. Manche können das nicht so gut, unterstützen Sie diese Personen.

✓ **Interesse zeigen**

Nehmen Sie Visitenkarten in die Hand und sagen Sie etwas Positives dazu. Nennen Sie Menschen wenn möglich beim Namen. Der Mensch hört nichts lieber, als seinen eigenen Namen :-). Wenn Sie auf die einzelnen Teilnehmer gut vorbereitet sind, machen Sie eine positive Bemerkung zu der Person oder ihrem Gewerk. Ihr Gesprächspartner wird sich wertgeschätzt fühlen. Fragen Sie nach dem Gewerk!

