

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!

3. Gelungene Präsentation

✓ Selbstpräsentation üben:

Dazu hilft der sogenannten Elevator-Pitch oder auch die Struktur des 4MATs (kostenloser Download auf der Homepage von remotivation.de). Lernen Sie, Ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung in kurzen Sätzen auf den Punkt zu bringen:

Was biete ich, Wie funktioniert das, Warum kann ich das, Wozu ist es für den anderen nützlich, Wer bin ich, und Was suche ich konkret. In maximal 60 Sekunden!

✓ Der Nutzen für Andere

Lernen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal, Service und Nutzen konkret auszusprechen. Warum soll Ihr Gesprächspartner sich für Sie interessieren?
An wen kann er sie weiterempfehlen?



4. Gute Nachbereitung

- ✓ Und wenn Sie wieder daheim sind: sortieren Sie direkt die Visitenkarten. Schreiben Sie Datum und Treffen darauf und notieren Sie sich die Gespräche.
- ✓ Natürlich können Sie interessante Kontakte gleich bei Xing, facebook und LinkedIN suchen.
- ✓ Schließlich können Sie eine kurze Dankesmail schreiben. Damit heben Sie sich von anderen Netzwerkbesuchern ab – das macht fast niemand.



5. Was nicht

- Empfehlungen sind nie einseitig. Merken Sie sich Menschen und Gewerke und bringen Sie diese zusammen. Auch wenn es überhaupt nichts mit Ihrem eigenen Business zu tun hat. Eine gute Tat wird immer belohnt.
- Seien Sie nicht auf der Suche nach Kunden! Suchen Sie neue Kontakte. Denken Sie mir – für wen könnte dieser Kontakt nützlich sein?
- Gruppentreffen sind keine Singlebörsen oder Unterhaltungsevents. Hier geht es immer um Business!
- Bitte keine übertriebenen Selbstdarstellungen. Ihre Gesprächspartner merken es, meist unbewusst, wenn Sie nur die halbe Wahrheit sagen oder völlig übertreiben.
- Texten Sie andere nicht zu. Bringen Sie Ihre Dienstleistung ehrlich auf den Punkt. Seien Sie begeistert von Ihrem Produkt, doch lassen Sie den anderen auch etwas sagen und geben Sie die Möglichkeit zum Fragen stellen :-)) Vor allem: Stellen Sie anderen viele Fragen!

Und Nummer sechs: Haben Sie einfach Spaß daran! Der Erfolg stellt sich fast von selber ein!

**Gutes Gelingen wünscht Ihnen
Ihre**



Alexandra Daskalakis

Alexandra Daskalakis
*Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehrtrainerin, DVNLP
Trainer² Lehrcoach*

