

So netzwerken Sie richtig – 7 wichtige Tipps und Tricks für die geschäftliche und berufliche Kontaktpflege

1. Weiterempfehlungen nutzen

Sie haben ein Projekt/einen Auftrag zufriedenstellend für Ihren Kunden abgeschlossen? Dann nichts wie weiter! Fragen Sie Ihren Kunden einfach, ob er Sie bei Gelegenheit weiterempfiehlt oder ob er Sie (falls vorhanden) in seine Empfehlungsliste aufnimmt. Bedenken Sie hierbei immer, dass es beim Netzwerken ein Geben und Nehmen ist, d. h. auch Ihr Kunde möchte bestimmt von Ihrem Netzwerk profitieren.

2. Veranstaltungen besuchen

Es gibt in jeder Stadt oder auch im näheren Umkreis eine Vielzahl von Veranstaltungen, die sich zum Netzwerken eignen wie zum Beispiel Empfänge, Diskussionsrunden, Informationsabende, (Fach-)Vorträge, Messen, IHK-Veranstaltungen oder Business-Frühstücke. Besuchen Sie hin und wieder diese Veranstaltungen, um auf neue Menschen zu treffen und um sich zu vernetzen. Wenn Sie sich dafür entscheiden, eine dieser Netzwerkveranstaltungen zu besuchen, dann bereiten Sie sich gut vor. Dazu gehören zum Beispiel Visitenkarten oder, wenn bereits vorhanden, Flyer und Informationsbroschüren. Überlege Sie sich vorher, wie Sie das, was Sie mit Ihrem Unternehmen anbieten, in wenigen knackigen Sätzen darstellen können. Wichtig: Pflegen Sie nach der Veranstaltung Ihr Adressbuch mit allen neuen Kontakten – so geht nichts verloren.

3. Reden Sie über Ihr Unternehmen

Nutzen Sie Ihr bestehendes Umfeld, also den direkten Verwandten- und Bekanntenkreis, um Ihr Unternehmen noch bekannter zu machen. So steigern Sie den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens und setzen Ihr Umfeld als „Multiplikator“ ein. Vielleicht sucht gerade ein Bekannter des Bekannten nach einem IT-Spezialisten, Grafiker, Trainer oder Texter. Deshalb immer im Gespräch bleiben!

4. Regionale und überregionale Netzwerke

Schließen Sie sich einem regionalen oder überregionalen Netzwerk an. Vielleicht gibt es in Ihrer Stadt ein Netzwerk für Unternehmerinnen/Unternehmer oder eine übergeordnete Gruppe auf Kreisebene? Wenn ja, dann nichts wie hin: Hier gibt es, neben vielen neuen Kontakten, bestimmt auch viele hilfreiche Zusatzinformationen für Ihr Geschäft.

5. Berufs- und branchenspezifische Netzwerke zum fachlichen Austausch

Was haben eigentlich andere Web-Designer, Trainer, Texter oder IT-Spezialisten in Ihrer Situation, also am Anfang der Karriere gemacht? Welche Tipps haben Sie für die Gründungsphase und welche Themen sind zurzeit in Ihrer Branche von besonderer Bedeutung? Dieses und vieles mehr erfahren Sie bei Ihrem berufsspezifischen Netzwerk (z. B. dem Texterverband - Fachverband freier Werbetexter e. V., dem BDG Berufsverband der Deutschen Kommunikationsdesigner e.V., dem Verband Deutscher Architekten e.V. – VDA).

6. CoWorking-Space – eine Möglichkeit für Sie?!

Mit einem CoWorking-Space ist ein sog. Gemeinschaftsbüro für Gründer und Freiberufler gemeint. Neben der Nutzung der Infrastruktur (d. h. Büroräume, Telefon, Internetanschluss etc.) und der Möglichkeit an gemeinsamen Projekten zu arbeiten, ist der Networking-Gedanke sehr entscheidend: Hier können Sie nicht nur die Gesellschaft anderer genießen, sondern Sie profitieren auch davon, z.B. im [Gewächshaus Düsseldorf](#), [Garage Bilk](#) oder dem [Startplatz Düsseldorf](#). Gerade als frisch gebackener Gründer kann der Erfahrungsaustausch mit den anderen CoWorkern Gold wert sein. Hier treffen viele Menschen aufeinander, die sich (in den meisten Fällen) gerne austauschen und voneinander lernen und profitieren wollen.

7. Liken, posten, teilen - soziale Netzwerke

Kontaktpflege und Netzwerken ohne Social Media ist schon fast undenkbar: Denn auch und besonders hier auf Facebook, Twitter, Google +, LinkedIn und vielen anderen Kanälen funktioniert das Weiterempfehlen nur zu gut. Gerade in der Anfangszeit sind Facebook-Gruppen ideal, um sich zu vernetzen und das eigene Geschäft bekannt zu machen. So können Sie Ihre Reichweite erhöhen und gleichzeitig ein Netzwerk aufbauen. Hier ist es wichtig den richtigen Ton zu treffen, passend zur Social Media Plattform.

Wichtig:

Sehen Sie Netzwerke nicht als „Verkaufskanal“ an – das wird langfristig nicht funktionieren. Denn wer Kontakte nur einseitig „absaugt“ und eigene nicht weitergibt, der wird auf Dauer in keinem Netzwerk langfristig gern gesehen sein. Generell gelten auch hier die Werte Vertrauen, Zuverlässigkeit, Höflichkeit und Ehrlichkeit. Um Menschen für uns zu gewinnen, ist es wichtig, konstant und nachhaltig Vertrauen aufzubauen. Das funktioniert natürlich nur durch einen freundlichen und wertschätzenden Umgang miteinander, durch eine stetige (persönliche) Kontaktpflege und durch das Einhalten von Vereinbarungen.