

3 TIPPS FÜR ERFOLGREICHES NETZWERKEN

Veröffentlicht am 5. April 2012 von Theresa

Zielgerichtetes Netzwerken ist mehr als die bloße Maximierung von Kontakten. Denn mit der richtigen Strategie können sich durch das Netzwerken mit Ihren Kunden und Ihrer Zielgruppe neue Möglichkeiten für Sie ergeben und neue Türen öffnen. Wir haben für Sie **drei wertvolle Tipps** für erfolgreiches Netzwerken und die Optimierung Ihrer (Geschäfts-)Beziehungen.

1. Social Media

Ganz klar, nutzen Sie **Facebook**, **Twitter** und **Google+**, um sich mit Ihren Kunden und Ihrer Zielklientel zu vernetzen. Ihre Kunden sind sowieso auf den sozialen Plattformen unterwegs. Seien Sie es auch und begegnen Sie ihnen dort in „freundschaftlichem Kontakt“ und auf Augenhöhe.

Stellen Sie Ihren Fans und Followern Fragen, antworten Sie auf Kritik, liefern Sie Mehrwert in Form von interessanten Neuigkeiten. Helfen Sie bei Problemen weiter und seien Sie ganz einfach aktiv. Durch Social Media können Sie sich von Ihrer menschlichen Seite zeigen.

2. Telefon

Neue Bekanntschaften wollen am Laufen gehalten werden. Durch einen **Anruf** können Sie sich bei dem anderen ganz einfach wieder ins Gedächtnis rufen. Außerdem zeigen Sie ihm, dass die Begegnung oder das Treffen wichtig für Sie war. Durch den persönlichen Kontakt und mündlichen Gedankenaustausch können sich gemeinsame Projekte und neue Bekanntschaften ergeben.

3. E-Mail

Die E-Mail ist ein sehr effektives Mittel zur grundlegenden Kommunikation. Doch eine E-Mail kann auch dazu genutzt werden, Interesse zu wecken und seine Kunden oder Zielgruppe auf dem neuesten Stand zu halten. Der **Schlüssel zum Erfolg** besteht darin, proaktive E-Mails zu schreiben. Regen Sie zu Fragen und Diskussionen an, geben Sie Informationen zu einem spezifischen Thema und animieren Sie die Leser dazu, sich selbst einzubringen und ihre Meinung zu äußern.

Haben Sie weitere Tipps für ein erfolgreiches Netzwerken? Schreiben Sie uns! Wir freuen uns über Ihre Kommentare.