Ergebnisse World-Cafe Xing KMU Basel 03.02.20009

Persönlicher Kontakt

- Den persönlichen Draht pflegen, nutzen und ausbauen
- Zuhören, richtige Fragen stellen
- Vertrauen schaffen
- Umgangsformen sind die "Visitenkarte" -> gibt es Zweitkontakt oder nicht

Kundenacquise

- Echtes Interesse dem Kunden gegenüber -> aktives Zuhören
- Über Qualität der Arbeit Empfehlungsmarketing + Vertrauen schaffen
- Visitenkartenmanagement
- Kontakt des anderen nutzen
- Kundenansprache branchenorientiert
- Lösungsansatz für Probleme
- Nachhaltigkeit, sonst gibt es keine Referenzen
- Nicht nur 'neue' Kunden (und Kontakte) suchen, sondern auch die bestehenden pflegen

Netzwerken allgemein

- Heute säen **(geben)** und morgen oder irgendwann mal ernten **(bekommen)**
- möglichst viele sollen viel über MICH wissen
- Bekanntheit schaffen (viele Frösche küssen ...)
- Synergien schaffen + finden
- Den persönlichen Erstkontakt elektronisch weiterführen
- Multikulturell
- Virtuelle + analoge Vernetzung
- Karriereplanung

KMU-Netzwerk beleben

- Über das Netzwerk reden
- Kontakte einladen
- Kooperationen gründen für gemeinsame Veranstaltungen
- Erfahrungen aus anderen Arbeitsfeldern pro Xing-Treffen 1 Vorstellung (30 - 45 Min)
- Fördern der Eigeninitiative
- Aktiver Vortrag
  - Fachspezialisten
  - Mehrwert für andere schaffen
- Themen- oder Mottoabende der Gruppe
- Berufliche + soziale Festigung

KMU-Gruppe Online

- Forenstruktur (Online)
  - Angebote
  - Kooperationen
  - Marktplatz "Ich suche jemanden oder ich biete ..."
  - Generell: weniger statt mehr!
- Wochen-ExpertIn für das Forum dieses Netzwerks

Erstellt von Sabine Schmelzer - www.live-mapping.com - Tel. +41 62 534 79 11