

SO NETZWERKE ICH RICHTIG

**STARKE BAUERN,
STARKES IMAGE.**

**top
agrار**



DIE JÄGER
wissen, was verkauft.

JETZT AKTIV WERDEN:

Wer seine Produkte erfolgreich vermarkten will, benötigt zuallererst ein gutes Netzwerk. Dabei sind Kontakte zu Abnehmern ebenso wichtig wie fundierte Kenntnisse über den Markt. Umso mehr ist es für Sie wichtig zu wissen, wie richtiges Netzwerken funktioniert.

Im Fall der Familie Marklewitz empfahl Martin Dess, Kommunikationsprofi und Chef der Agentur „Die Jäger von Röckersbühl“, folgende fünf Schritte für ein erfolgreiches Netzwerken.

1. ÜBERLEGEN SIE SICH ZUERST, WELCHE ABSATZMÄRKTE FÜR IHRE PRODUKTE/DIENSTLEISTUNGEN INFRAGE KOMMEN.

Sondieren Sie zuerst die Absatzmöglichkeiten für Ihr Produkt.
Welche Märkte wollen Sie mit Ihren Produkten/Dienstleistungen beliefern?

2. HABEN SIE DIESE ERMITTELT, STELLEN SIE FEST, INWIEWEIT DIE MÖGLICHEN ABSATZMÄRKTE POTENZIALE AUFWEISEN.

- Welche Vorleistungen müssen Sie aufbringen?
- Wer sind ggf. Konkurrenten, die im gleichen Absatzmarkt tätig sind?
- Wie hoch ist Ihr Aufwand, den Absatzmarkt zu beliefern/bedienen/betreiben?
- Lohnt sich der Aufwand insgesamt? Stimmen die Preise?
- Wie sieht es mit dem Kosten-Nutzen-Verhältnis aus?

Mögliche Absatzmärkte bieten sich für den Betrieb Marklewitz an:

	Aufwand hoch		
Preis gering	Metzgereien	Endverbraucher Exklusive Gastronomien	Preis hoch
	Supermärkte	Kantinen	
	Aufwand gering		

**STARKE BAUERN,
STARKES IMAGE.**

3. DIE RICHTIGEN PARTNER IM ABSATZMARKT FINDEN UND ANSPRECHEN.

- Welches Unternehmen wollen Sie konkret akquirieren?

4. IN AKTION TRETEN.

Machen Sie sich bewusst:

- Was macht Ihr Produkt einzigartig, speziell oder besonders?
- Worin liegt der Mehrwert Ihrer Produkte/Dienstleistungen für den potenziellen Geschäftspartner?
- Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz?

Fassen Sie Ihre Erkenntnisse immer in schriftlicher Form zusammen; das schafft eine gute Ausgangsposition für Ihre Verhandlungen. Sie sind jetzt gut gerüstet und treten in Aktion:

- Finden Sie heraus, wer für Sie der richtige Ansprechpartner ist, der auch Entscheidungen treffen kann.
- Ein Weg ist beispielsweise ein direkter Anruf, ein Mailing oder ein persönlicher Brief.
- Eine andere Möglichkeit ist es, Multiplikatoren zu nutzen und Dritte eine Empfehlung an der richtigen Stelle aussprechen zu lassen und auf diese Weise für Sie zu werben.
- Ggf. platzieren Sie Ihre Idee am Kundenstand bei branchenspezifischen Messen; hier treffen Sie in der Regel viele wichtige Ansprechpartner an einem Ort.
- Mit kreativen Spontanaktionen können Sie beispielsweise auf Messen Ihre Kunden überraschen, indem Sie Ihre Kunden Ihre Produkte mit allen Sinnen erleben lassen (Spontanverkostung, etc.).

5. DRANBLEIBEN UND ZUVERLÄSSIG SEIN

Kunden haben viel „um die Ohren“. Unbedingt immer dranbleiben! Dabei aber keinesfalls „auf die Nerven gehen“. Und: Zusagen einhalten!

.....