

Akquisition 'Networking' - die Statistik

Für 'Networking' beim Apéro wird viel Zeit und Geld investiert. Vom Veranstalter und vom Teilnehmenden. Rechnet es sich, und was bringt's denn? Sehen wir anhand eines Beispiels, wie sich die Wirkung entwickeln lässt.

Hier analysieren wir die Veranstaltungsreihe 'Businessstreff', die jeden Monat immer regional, aber an anderen Orten bei den unterschiedlichsten Firmen stattfindet. Die Teilnehmenden, alles Unternehmer und oftmals mit Begleitung, treffen sich zur Besichtigung mit Themenreferat und anschliessendem Apéro zum 'Netzwerken'.

Statistische Auswertung

Eine teure, wissenschaftliche Studie in der Art ist nicht bekannt. Aber eine empirische, einfache Betrachtung einer 'typischen', teilnehmenden Person ergibt folgendes Bild:

- Teilnahme an 5 Anlässen mit 50-150 Teilnehmenden; während 12 Monaten in verschiedenen Regionen
- jeweils 5-10 Bekannte getroffen
- geschätzt: 30-70% gleiche Teilnehmende pro Region
- insgesamt 20 interessante, intensive Kontakte
- davon 15 mit Visitenkartentausch
- 12 persönliche Mails, geschrieben mit Bezug und Zusatzinformationen
- 10 unbeantwortete Mails, keine Reaktionen
- 2 automatische Mailantworten „Ich bin abwesend... Mails werden nicht gelesen“
- In dem Zeitraum bestanden 3 konkrete Auftragschancen und Möglichkeiten zum Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung.
- Ein Erfolg stellte sich nur einmal ein, als ein gerade anliegendes, aktuelles Bedürfnis erkannt und am anderen Tag per Telefon angegangen wurde.
- Durch die eindrücklichen Betriebsbesichtigungen lernte man viel.
- 80% der Referate waren bestenfalls unterhaltsam und hatten keinen Praxis- oder Umsetzungsbezug.

Alle Chancen nutzen

Nebst den persönlichen Gesprächen tragen weitere, begleitende Massnahmen zur Aktivierung der Anwesenden und zur Wirkungssteigerung eines Networkinganlasses bei.

Das kann ein Wettbewerb oder auch ein Tisch sein, wo Infomaterial und auch die Visitenkarten von Teilnehmenden ihren Platz finden können. Alternativ eignet sich auch eine Pin-Wand oder Ähnliches dafür. Auch ein praktisches Give-away oder ein persönliches Mail an die Besucher einige Tage später, mit weiteren Infos wie Ausblick auf weitere Anlässe, vertieft den Eindruck.

Mit der Einladung fängt's an...

Ohne eine positive, motivierende Einladung inklusive Tipps zur Anreise, Parkplatz etc. bleiben wohl viele lieber zu Hause. Parallel dazu steigern einige gezielte, persönliche Kontakte die Anmelde- und Erscheinungsquote markant.

...und mit dem Empfang der Gäste geht's los.

Markierungen und Einweiser zum Ort des Anlasses signalisieren Wertschätzung und bauen Besucherstress ab. Und wenn der Teilnehmende noch sofort persönlich, freundlich und aufgestellt durch den Gastgeber begrüsst, ja sogar den anderen vorgestellt wird, ist das Eis gebrochen. Später sorgt ein wortgewandter Moderator ohne die Floskeln „Ich begrüsse Sie recht herzlich. Danke, dass Sie es gefunden haben und so zahlreich erschienen sind...“ für die Bekanntgabe des Programms mit verbindlichen Zeiten sowie weiteren Regeln und Infos (WC...) für die Basis eines erfolgreichen Anlasses.

Erfahrungen und Tipps

Namenstäfeli mit grösstmöglicher Schrift sind sehr hilfreich. Ebenso, wenn der Apéroraum so organisiert und eingerichtet ist, dass nicht nur einige wenige Gäste am zentralen Buffet einen Platz finden und so die anderen blockieren. Ein Moderator oder der Gastgeber ist präsent und managed aktiv das 'Netzwerken': nicht nur den ganzen Abend mit jemandem eine Besprechung oder ein Verkaufsgespräch / Beratung führen, sondern mit allen Anwesenden kommunizieren. Mit anderen (noch) fremden Personen ins Gespräch zu kommen, fällt manchmal schwer. Mit sich vorstellen und begrüssen wird das Eis gebrochen und ein Gespräch gestartet. Fragen mit aktuellem Bezug wie: „Wie hat Ihnen das gefallen, wie sehen Sie das, was ist Ihre Spezialität“ etc. intensiviert es.

Der krönende Abschluss

Die Verabschiedung prägt das Image des Veranstalters für die Zeit bis zum nächsten Kontakt. Deshalb sollte auch eine persönliche Verabschiedung des Besuchers organisiert sein. Eine gute Gelegenheit, weitere persönliche Beziehungen aufzubauen und zu kommunizieren. Es ist eine tolle Basis „entstanden“ für eine erfolgreiche, zukünftige Beziehung. Und die muss nun in passender Weise weiter gepflegt werden...

Nichtkommerzielle Verwendung mit Quellenangabe „coach24.ch – Aktuelles Wissen und Können“ inklusive Link und Info/Feedback erwünscht.

1. Januar 2019 – Enstanden durch Initiative KoKoKo Kommunikation – Koordination – Kooperation www.kokoko.ch



Aus- und Weiterbildungsangebote auch auf: Schweizerischer Bildungspool www.bildungspool.ch