

Netzwerk aufbauen

Leitfaden für unterrepräsentierte Gründer

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Professionelle Vernetzung

Zeitraumen

2-4 Wochen

Lernergebnisse



- Verstehen Sie die Bedeutung der Vernetzung für das Wachstum Ihres Unternehmens.
- Lernen Sie, wie Sie branchenspezifische Beziehungen aufbauen und nutzen.
- Entwicklung von Strategien für die Zusammenarbeit mit Investoren und wichtigen Interessengruppen.
- Gewinnen Sie Selbstvertrauen bei der Teilnahme an Vernetzungs- und Pitch-Veranstaltungen.
- Erstellen Sie einen nachhaltigen Plan zur Vernetzung für langfristigen Erfolg.

Benötigte Materialien



- Leitfaden zur Optimierung des LinkedIn-Profiles
- Liste relevanter LinkedIn Gruppen und lokaler Vernetzungsveranstaltungen
- Vorlage für eine Strategie zum Engagement in den sozialen Medien
- Networking-Tracker zum Aufzeigen von Verbindungen und Einführungen
- E-Mail-Vorlagen für herzliche Einführungen



Beschreibung der Aktivität

Die Teilnehmer lernen strategische Techniken der Vernetzung für unterrepräsentierte Gründer. Das Modul befasst sich mit der Bedeutung der Vernetzung, der Identifizierung von LinkedIn Gruppen, lokalen Meetups und Investorenverbindungen. Die Teilnehmer werden Branchengruppen beitreten, an Veranstaltungen teilnehmen, mit Investoren online in Kontakt treten und herzliche Kontakte knüpfen. Das Modul endet mit kollegialen Diskussionen über Strategien und bewährte Verfahren für die Nachbereitung.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft

Leitfaden für Moderatoren



- Einführung in bewährte Praktiken der Vernetzung für Gründerinnen und Gründer.
- Leitfaden für die Auswahl relevanter LinkedIn Gruppen und Veranstaltungen.
- Fördern Sie authentische Engagementstrategien.
- Vermittlung von Techniken für sinnvolle Investorenbeziehungen.
- Feedback zu Vernetzungs- und Follow-up-Strategien geben.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Treten Sie drei branchenspezifischen LinkedIn-Gruppen oder Meetups bei.
- Nehmen Sie monatlich an einem Pitch oder einer Vernetzung teil.
- Folgen Sie fünf Investoren in den sozialen Medien und tauschen Sie sich mit ihnen aus.
- Bauen Sie eine warme Einführungs pipeline auf.
- Dokumentieren Sie die wichtigsten Erkenntnisse und Zusammenhänge.
- Austausch von Erfahrungen und Lektionen mit Gleichaltrigen.

Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie beim Ausbau Ihres Netzwerks?
- Wie haben sich Vernetzungsveranstaltungen auf die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens ausgewirkt?
- Welche Strategien haben sich am besten bewährt, um mit Investoren in Kontakt zu treten?
- Wie zuversichtlich sind Sie bei der Pflege langfristiger Beziehungen?
- Was sind Ihre nächsten Schritte zur Stärkung Ihres Netzwerks?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Essen Sie nie allein" von Keith Ferrazzi
- "Wie man Freunde gewinnt und Menschen beeinflusst" von Dale Carnegie
- "Der Weg der Startup-Gemeinschaft" von Brad Feld

Schritt für Schritt:



1. Treten Sie drei branchenspezifischen LinkedIn Gruppen oder lokalen Treffen bei.
2. Nehmen Sie jeden Monat an mindestens einem Pitch oder einer Veranstaltung zur Vernetzung teil.
3. Folgen Sie fünf Investoren in den sozialen Medien und tauschen Sie sich mit ihnen aus.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

Wofür?

Erweitern Sie Ihr berufliches Netzwerk.