

NÄCHSTE HALTESTELLE



VERNETZUNG

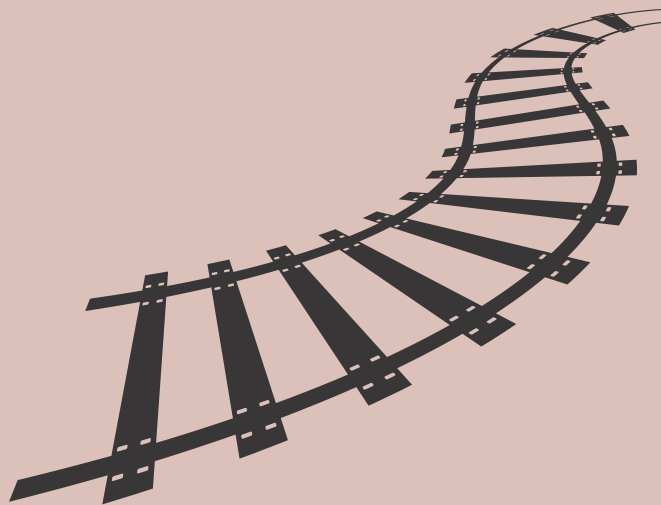




Schön, dass du da bist!



**und an dieser- für dich - wichtigen
Haltestelle einen kurzen Stop einlegt
hast**



Stelle dir die folgende Situation vor:

Du hast dein Unternehmen erst seit kurzer Zeit, oder hast erst gegründet. Du bemerkst, dass du Unterstützung und Vernetzung mit anderen Unternehmen benötigst, doch du weißt nicht, wie du diese Unternehmen findest.



Wie wäre es, wenn du direkt zu dem Netzwerk geleitet wirst, wo du nicht nur auf die Unternehmen triffst, die du suchst, sondern noch zusätzlich zahlreiche neue Projekte dazu bekommst und dass nur an einem Abend?

Darum ist das hier deine Haltestelle

Das ist schon eine Gemeinsamkeit, die wir zusammen haben. Unser Ziel ist es, dir die Route zur richtigen Vernetzung zu zeigen, um dich und dein Unternehmen erfolgreich zu machen!

Mit den richtigen Kontakten, den direkten Austausch und genau den Menschen, die von dir wissen wollen, was du tust um ihnen zu helfen.



Was bedeutet Vernetzung eigentlich?

Verschiedene Unternehmen stehen miteinander in Verbindung um:

- Informationen, Ressourcen und Dienstleistungen auszutauschen
- gemeinsame Ziele zu erreichen
- Kontaktpflege

Es gibt 2 Arten, um sich zu vernetzen, nämlich online und offline und beide sind ganz einfach zu erklären.



ONLINE

Es gibt verschiedene Netzwerkseiten, Plattformen, Gruppen, etc. wo man Menschen begegnen kann. **Vorteil** > Diese bieten dir die Möglichkeit, eine viel größere Reichweite zu erreichen. Der **Nachteil** > Man lernt sich oft nur durch Profilbilder, biografische Informationen und Nachrichten kennen.

OFFLINE



Das bezieht sich auf die persönliche Begegnung von Angesicht zu Angesicht. **Vorteil** > Im Offline-Kontext basiert der erste Eindruck mehr auf das persönliche Gespräch, der Körpersprache und der Ausstrahlung und deiner Authentizität. Der **Nachteil** > man ist des Öfteren auf die lokale Umgebung beschränkt und kann sich mal nicht schnell wo treffen



Vor und Nachteile

Bei beiden Vernetzungsoptionen sollte man beachten, dass beide Methoden ihre Vor- und Nachteile haben und dass viele Beziehungen gleichzeitig online als auch offline entstehen können. Das Eine schließt das Andere nicht aus.

Manche Menschen bevorzugen möglicherweise das eine mehr, als das andere, während andere Unternehmer beide Ansätze nutzen, um neue Verbindungen einzugehen.

Letztendlich hängt es von den individuellen Präferenzen und Umständen ab, wie Menschen am besten miteinander interagieren und Beziehungen aufbauen können.

Wo liegt deine Präferenz bei den vielen Vernetzungsmöglichkeiten und welche Ressource hast du noch nicht genutzt?

Dein Fahrplan - BITTE EINSTEIGEN



jetzt geht es los mit voller Fahrt

Mit diesem Workbook kannst Du das ganz simple heraus finden!

Was Du tun musst?

**Beantworte einfach die Fragen hinten
in deinem Workbook**

Anschließend werden wir uns mit dir in Kontakt setzen und gemeinsam werden wir die idealen Partner und Netzwerke für dich und dein Unternehmen finden!

Viel Spaß bei der Beantwortung
der Fragen wünscht dir
das Team von Freiraum4U!



Fragen über dich und dein Unternehmen



Persönliches:

- Wie alt bist du?
- Weiblich Männlich
- Was hast du vor deiner Selbständigkeit beruflich gemacht?
- Wann hast du dich entschlossen dich selbstständig zu machen und was war deine Motivation?



1. Unternehmensgrundlage

n

- Welche Unternehmensform hast du gewählt? (GmbH, Einzelunternehmer?)
- Wo ist der Hauptsitz deines Unternehmens?
- Wo ist der Wirkungsbereich deines Unternehmens (Hauptsitz des Unternehmens, DACH usw.) ?
- Welche Vernetzungsform hast du bisher genutzt?

Online

Offline

Keine von beiden.

2. Geschäftsmodell

- Was ist das Hauptgeschäftsmodell deines Unternehmens?

- Welche Produkte oder Dienstleistungen bietest du an?



3. Unternehmenswachstum

- Seit wann besteht dein Unternehmen?

- Welche Meilensteine und Erfolge hast du schon erreicht, die für Dich wichtig waren? (Versuche es so ausführlich wie möglich zu formulieren!)





5. Zukunftspläne und Visionen

- Was sind deine Ziele für das nächste Jahr?
(Versuche es zu präzisieren)

- Welche langfristigen Ziele hast du für dein Unternehmen? (die nächsten drei Jahre)

- Welche konkreten Pläne für neue Produkte oder Erweiterungen in deinem Unternehmen planst du?

- Was ist deine Vision für dich und dein Business?



6. Kundenreferenzen

- Welche Kundenfeedbacks oder Referenzen hast du schon bekommen (On,- und Offline)?

- Welche Referenzen würdest Du dir vermehrt für die Zukunft wünschen?



7. Investitionsmöglichkeiten

- Gibt es die Möglichkeit, dass externe Investoren, in dein Unternehmen investieren können?



JA

NEIN

- In welches Projekt, dass du planst, würdest du eine externe Investition in Betracht ziehen?



8. Unternehmensstruktur

- Wie gestaltet sich die Organisationsstruktur deines Unternehmens?

- Wie bist du zu deinen bisherigen Kontakten gekommen?

Online



welche SM Kanäle nützt am meisten?

Offline

Empfehlungen

E-Mail Liste

Sonstiges

- Wie stabil waren diese Kontakte bis jetzt?
- Haben sich aus diesen Kontakten auch aktive Geschäftsbeziehungen entwickelt?
- Welche Vernetzungsmöglichkeit hast du bis jetzt nicht genutzt und warum nicht?



Abschlussfrage

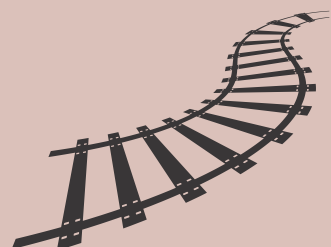


- Wenn du die Möglichkeit bekommst, genau zu den Vernetzungskontakten gebracht zu werden, die du für das Wachstum deines Unternehmens benötigst, würdest du diese Option für dich nützen?

JA

NEIN

Vielen Dank für Deine Teilnahme
Wir hoffen Du konntest deine Fahrt geniessen



Wir holen dich jetzt mal ab

Bitte bleibe genau dort wo du gerade stehst --> wir holen dich jetzt ab.

Dazu benötigen wir aber **deine Hilfe!**

Sende uns bitte deine Kontaktdaten in einer Mail zu.

im Betreff der Mail schreibe einfach
"Abholen"
und sende es an

office@freiraum4u.at



Was passiert dann?

- Wir werden einen Termin mit dir vereinbaren. Gemeinsam werden wir uns deine Antworten ansehen
- Du hilfst uns damit zu erfassen, welchen Bedarf es bei dir generell noch beim Vernetzen gibt, wo deine ungenutzten Ressourcen liegen und wie du sie sofort nützen kannst.
- Du bekommst von uns die Möglichkeit mit uns aktiv zusammen zu arbeiten, um dein Netzwerk noch grösser und stabiler zu machen.

**Wir bedanken uns dafür,
dass du mit uns gemeinsam
diese Fahrt gemacht hast**



Freiraum4U

Dein Business ist meine Challenge

Claudia Patz
www.freiraum4u.at

