

Checkliste: Netzwerkbeziehungen pflegen

Wer sind Ihre Kunden und in welchen Netzwerken bewegen sie sich in ihrer Freizeit und im Berufsleben?	
Welche Überschneidungen gibt es mit Ihren Netzwerken? (privat, beruflich, ehrenamtlich etc.)	
Welche Netzwerke nutzen Ihre Mitbewerber und Ihre Lieferanten? Gibt es Überschneidungen?	
Welche Netzwerke nutzen Sie regelmäßig (privat, ehrenamtlich, politisch, digital, familiär, beruflich)?	
Nutzen Sie soziale Netzwerke? Wenn ja, welche und wie oft?	
Welche Netzwerke nutzen Ihre Mitarbeiter? Können Ihre Mitarbeiter zu aktiven Netzwerkern für das Unternehmen werden? Wenn ja, wie können Sie Ihre Mitarbeiter dazu animieren/motivieren?	
Wer sind die Meinungsführer in Ihren Zielgruppen und wie können Sie diese Meinungsführer von Ihren Produkten/Dienstleistungen überzeugen?	
Wie hoch ist der Aufwand für Sie, in einem Ihrer Netzwerke für Ihr Unternehmen aktiv zu werden? Welches Netzwerk verspricht den höchsten Aufwand/Nutzeneffekt?	
Welche Netzwerke haben keinen Nutzen für Sie und Ihr Unternehmen? Reduzieren Sie Ihre Aktivitäten dort.	

Stand: 2016