

### Checkliste: Netzwerkbeziehungen pflegen

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

Stand: 2016