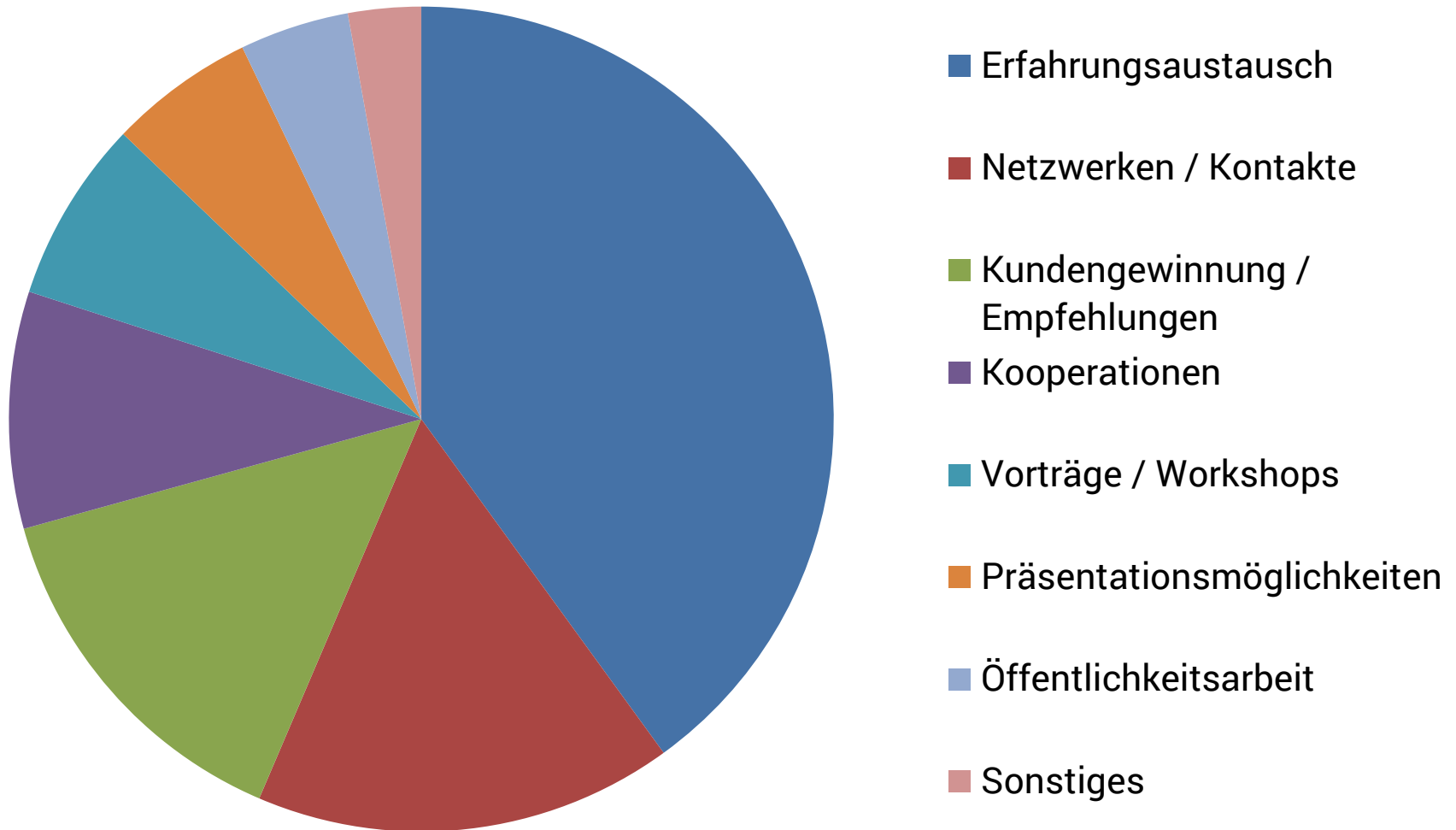




Ergebnisse unserer Telefonaktion

Erwartungen ans Netzwerk



Erfahrungsaustausch

- Kontakt zu Gleichgesinnten
- Unterstützung und Verständnis
- Anregungen, Impulse, Ideen
- Mut machen und Energie geben
- Erfolgsgeschichten zur Motivation
- Tipps und Infos austauschen



Aufgaben des UTS:

- Den richtigen Rahmen bieten
- Kontakte und Gespräche erleichtern
- Erfahrungsaustausch fördern
- Erfolgsgeschichten finden und zeigen

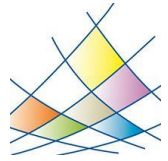


Was wir alle tun können:

- Zu den Treffen kommen!!!
- Konkurrenzgedanke ablegen
- Aktiv das Gespräch suchen
- Zuhören und sich für andere interessieren
- Eigene Erfahrungen teilen / sich öffnen

Netzwerk / Kontakte

- Berufliche Kontakte knüpfen
- Eigenes Netzwerk erweitern
- Frau beauftragt Frau
- Neue Dienstleister, Angebote und Lösungen finden
- Im Kontakt bleiben



Aufgaben des UTS:

- Vorstellungsrunde einführen (?)
- Präsentationsmöglichkeiten
- Aktionen zur Vernetzung der Frauen
- Dienstleistungs- / "special interest"-Börse

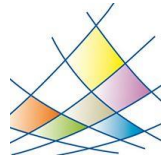


Was wir alle tun können:

- Aktiv sein und Kontakte gezielt suchen
- Ideen zum Vernetzen einbringen
- Bereitschaft sich zu präsentieren
- Teilnahme an Aktionen und
Arbeitsgruppen
- Eintragen in Börsen, Verzeichnisse, etc.

Kundengewinnung / Weiterempfehlungen

- Aktive Weiterempfehlungen
- Kunden auch direkt im Netzwerk finden
- Gezielte Aktionen zur gegenseitigen
Unterstützung und Kundengewinnung



Aufgaben des UTS:

- Aktionen / Maßnahmen zur gegenseitigen Empfehlung entwickeln
- Netzwerk erweitern / neue Unternehmerinnen für das Netzwerk gewinnen um Effekt zu vergrößern

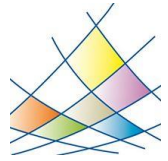


Was wir alle tun können:

Im Gespräch mit Freunden, Verwandten, Kunden an die Leistungen/Angebote der anderen Frauen aus dem Netzwerk denken und diese gezielt weiterempfehlen – wenn es passt

Kooperationen

- Gemeinsame Auftritte / Aktionen
- Marketing-Kooperationen
- Synergien finden und nutzen
- Akquise-Unterstützung / Team-Arbeit
- Gemeinsame Werbeaktionen
- Kunden teilen (z. B. Friseurin und Kosmetikerin)



Aufgaben des UTS:

- Rahmen zur Besprechung und Entwicklung von Kooperationen bieten
- Wissen und Ideen sammeln und an alle weitergeben
- Kooperationen gezielt fördern

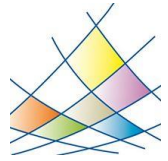


Was wir alle tun können:

- Wissen und Erfahrungen einbringen
- Offenheit gegenüber neuen Ideen
- Bereitschaft zur Zusammenarbeit
- Chancen ergreifen und Vertrauen in gemeinsame Aktionen investieren

Vorträge / Workshops

- Wissensaufbau und Fortbildung
- Austausch mit Workshop-Charakter
- Aktive Vorträge mit Einbindung der Zuhörer – nicht bloß Eigenwerbung!
- Coaching für Neugründerinnen
- Neue Impulse und interessante Themen



Aufgaben des UTS:

- Relevante Themen auswählen
- Organisation der Vorträge / Workshops
- Einladung der Unternehmerinnen
- Bei Bedarf externe Experten einladen
- Bereitstellung der Infrastruktur

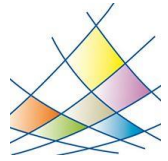


Was wir alle tun können:

- Themenwünsche mitteilen!
- Teilnahme und aktive Beteiligung bei Vorträgen / Workshops usw.
- Eigenes Wissen zur Verfügung stellen
- Alternative Ideen einbringen
(z. B. Diskussionsrunde, Experten-Interview, Arbeitsgruppen)

Präsentationsmöglichkeiten

- Messen / Veranstaltungen
- Tag der offenen Tür
- Aktive Aktionen (Kiezführung)
- Präsentation auf der UTS-Webseite



Aufgaben des UTS:

- Räumlichkeiten organisieren
- Öffentlichkeitsarbeit / Presse einladen
- Ggfs. Kontakt zu Politikern suchen
- Bewerbung auf der UTS-Webseite,
Facebook, Ankündigung im UTS-
Newsletter



Was wir alle tun können:

- Ideen sammeln oder entwickeln
- Sich selbst einbringen / aktiv teilnehmen
- Organisatorische Aufgaben übernehmen
- Eigene Präsentation vorbereiten
- Veranstaltung selber bekannt machen

(Facebook, Bekanntenkreis, Ladengeschäft, Kunden, etc.)

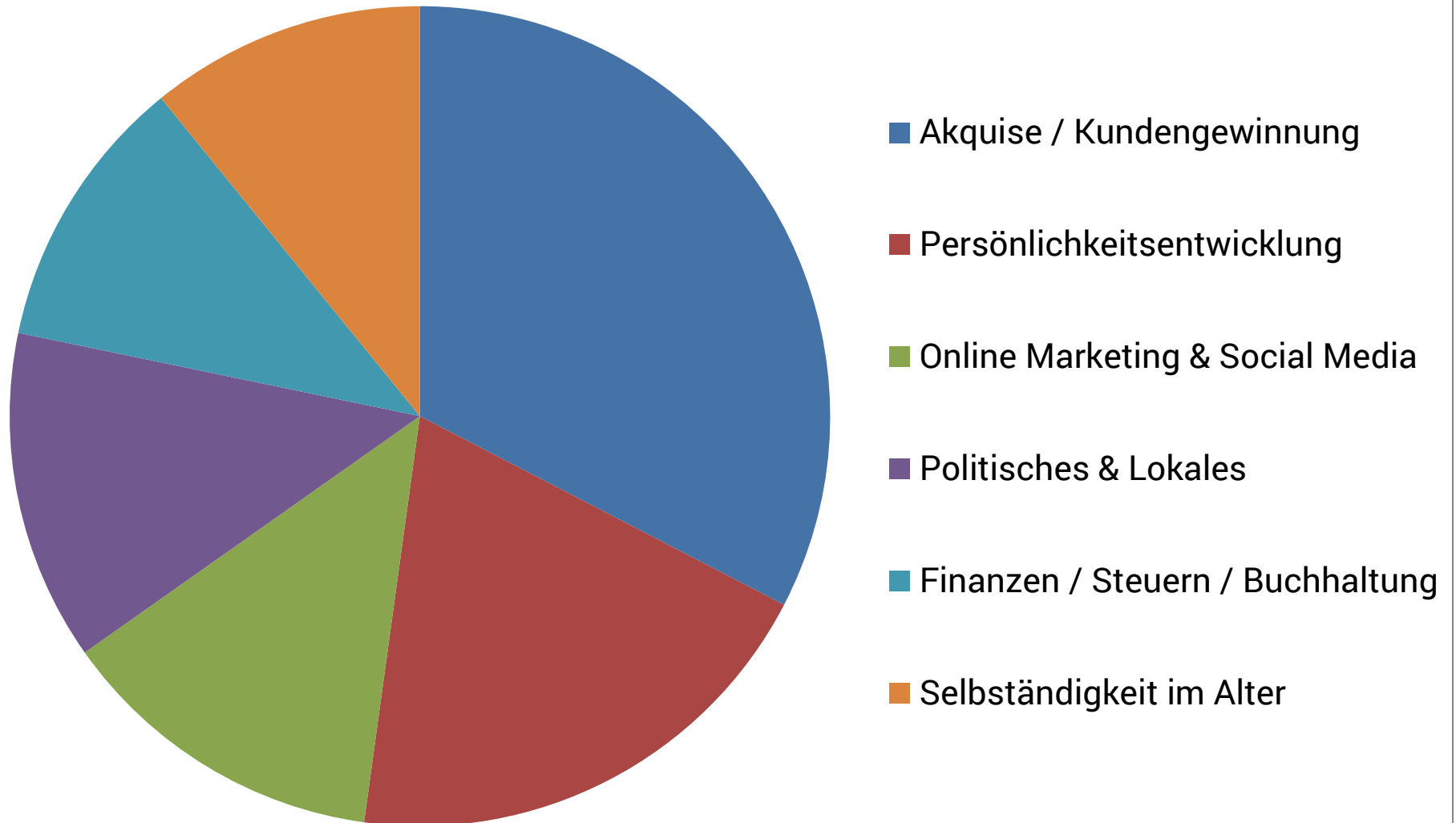
Öffentlichkeitsarbeit

- Probleme erarbeiten und auf der politischen Ebene zum Thema machen
- PR / Medienpräsenz / Außenauftritt
- Netzwerk als Vermittler (Kontakte herstellen)
- Frauen des Netzwerkes sollten nach außen sichtbarer werden

Neugründerinnen

- Unterstützung für Existenzgründerinnen
- Einladung neu zugezogener Unternehmerinnen
- Willkommenskultur entwickeln
- Neuen Frauen eine Plattform geben

Wichtige Themen



Wichtige Themen

1. Akquise / Kundengewinnung
2. Persönlichkeitsentwicklung
3. Online Marketing & Social Media
4. Politisches & Lokales
5. Finanzen / Steuern / Buchhaltung
6. Selbständigkeit im Alter (Rente, KK)

Ideen / Vorschläge



Ablauf / Organisation

- kein fester Ablauf
- wechselnde Schwerpunkte (Diskussion, Vortrag, Brainstorming, Arbeitsgruppen)
- Treffen bei Unternehmerinnen
- Workshops statt Vorträge
- Zusammen brunchen gehen

Mehr Verbindlichkeit

- regelmäßige, verpflichtende Teilnahme
- Treffen straffer organisieren
- mehr Kommunikation und Transparenz
- verantwortliche Kern-Gruppe
- feste Regeln und konkreter Nutzen

Gezielte Vernetzung

- Kennenlernen fördern
- aktive Empfehlungsaktionen
- Dienstleistungsbörse / "special interest"-
Börse

Digital-Vernetzen

- Online-Gruppen bilden
- Facebook nutzen (!)
- Unternehmerinnen auf der Webseite vorstellen

Mehr Vielfalt

- durch externe Experten
- mehr Branchen
- Ausweitung auf ganz Berlin (?)

Grundsätzliches Problem:

Viele der Unternehmerinnen konnten nicht erreicht werden. Telefonnummer falsch, nicht erreichbar, nicht mehr tätig, weggezogen, in Rente gegangen

Wie bei Stammkunden – „Neukundengewinnung“ sehr wichtig!

Wichtige Aufgabe:

Neue Unternehmerinnen für das Netzwerk begeistern!

Dadurch lösen sich viele „Probleme“ von selbst.

Erstes Fazit:

Unternehmerinnen, die nur den Austausch gesucht haben, fühlten sich meist wohl.

Unternehmerinnen, die mehr erwartet haben (Empfehlungen, Kontakte, Präsentationsmöglichkeiten, etc.) wurden eher enttäuscht.

Kritik:

Abendtermin für einige Unternehmerinnen ungünstig (wegen eigener Workshops oder Ladenöffnungszeiten)

Vielleicht als Alternative zusätzlich einen Samstags-/Sonntagsbrunch anbieten?

Diskussionspunkt:

Netzwerk als reine Interessengemeinschaft
("Selbsthilfe, Fortbildung, Austausch")

ODER

Netzwerk als Multiplikator zur Kundengewinnung
("Gezieltes Empfehlungsmarketing")

Wenn man die Ausrichtung des UTS klarer formuliert, kommt es nicht zu falschen Erwartungen und Enttäuschungen