

# NÄCHSTE HALTESTELLE



# VERNETZUNG





**Schön, dass du da bist!  
Jetzt gibt es ein EXTRA**



**Hier ist unser Bonus BOOK-**

**Alles was du noch nicht über  
Vernetzung wusstest, aber schon  
immer wissen wolltest**

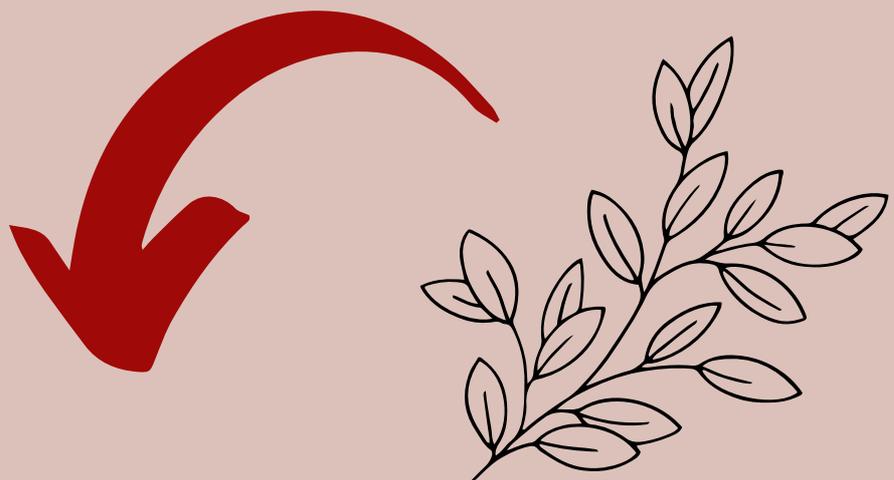


# Was bedeutet Vernetzung eigentlich?

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 genützt?

# Warum ist es für dich als Unternehmer so wichtig dich zu vernetzen?

## 1. Informationsaustausch:

Durch die Vernetzung kannst du Informationen über aktuelle Themen und Änderungen lernen. Das gibt dir die Möglichkeit dein Unternehmen auf den neusten Stand zu bringen und so an deine Vision anzupassen.

## 2. Ressourcenoptimierung:

Durch die Vernetzung kannst du mehr über Ressourcen wie Maschinen, Programme, etc. erfahren und diese mit anderen Unternehmen gemeinsam nutzen. Das wird zu Kosteneinsparungen und einer effizienteren Nutzung der bereits vorhandenen Ressourcen führen.

## 3. Kooperation bei Forschung und Entwicklung:

Du kannst durch die Vernetzung mit anderen Unternehmen deine Forschungs- und Entwicklungsstrategie fördern. Dadurch kannst du dein Produkt oder deine Dienstleistung schneller auf den Markt bringen.



#### **4. Kooperation im Vertrieb und Marketing:**

Auch deine Vertriebs- und Marketingaktivitäten profitieren von dieser Vernetzung. Wenn du mit anderen Unternehmen arbeitest, dann kannst du deine Reichweite erhöhen und viele neue Kunden gewinnen.

#### **5. Stärkung der Position am Markt:**

Gemeinsam ist man immer stärker! Durch die Bildung von Netzwerken kann dein Unternehmen ihre Marktposition stärken und ihre Konkurrenzfähigkeit gegenüber größeren Wettbewerbern verbessern.

#### **6. Erfahrungsaustausch:**

Die Vernetzung ermöglicht es dir, Erfahrungen auszutauschen, von anderen zu lernen und mögliche Fehler zu vermeiden.



# Dein Fahrplan



## Wenn du mehr über deine ungenützten Vernetzungsmöglichkeiten wissen willst

Fordere einfach unser **KOSTENLOSES Workbook** mit einem detaillierten Fragenkatalog für DEINEN Bedarf von Vernetzungen an und wie du sie optimieren kannst

Sende uns eine Mail  
an  
[office@freiraum4u.at](mailto:office@freiraum4u.at)  
zu mit dem Betreff



**"Work Book VERNETZUNG"**

Wir senden dir den Link zu und du kannst dir dein Work Book herunterladen um deine Vernetzung sofort zu optimieren.

# Du willst mehr kostenlose Workbooks?

Dann gehe einfach auf unsere Webseite.

[www.freiraum4u.at](http://www.freiraum4u.at)

Da findest du Workbooks zu den Themen

- Zeitmanagement
- Projektplanung
- Ohne Fremdkapital ein Business aufbauen

USW.

