

Checkliste:

Praktische Tipps für die Teilnahme an der ersten Visitenkartenparty

- Verlassen Sie sich nicht allein auf den Veranstalter.
Werden Sie selbst aktiv und lassen Sie sich dabei ruhig vom Grundsatz leiten „Sag was Du meinst und Du bekommst was Du willst“.
- Dies gilt schon bei der Registrierung Ihres Teilnehmerprofils. Erstellen Sie ein ansprechendes, aussagekräftiges und fantasievolles Profil von sich und Ihrem Unternehmen. In der Regel kann pro Teilnehmer nur ein Profil hinterlegt werden. Aber natürlich spricht nichts dagegen, mit einem Kollegen oder Partner zur Visitenkartenparty zu gehen und doppelt auf sich aufmerksam zu machen.
- Setzen Sie sich realistische Ziele und überlegen Sie vorab, wie viele „gute Kontakte“ Sie an diesem Abend knüpfen möchten. Dabei gilt „Qualität vor Quantität“:
5 gute Gespräche sind besser als 10 belanglose Kontakte.
- Statten Sie sich mit ausreichend eigenen Visitenkarten aus (mind. 50 Stück).
Selbstredend, daß die Karten aktuell sein sollten. Lieber noch mal Geld für neue professionelle Visitenkarten investieren, als immer wieder erklären warum die alte Telefonnummer oder Internetadresse nicht mehr aktuell ist. Vermeiden Sie auch Gratisvisitenkarten aus dem Internet oder Karten mit Mikroperforation, das wirkt nicht gerade seriös.
- Sofern Sie über einen eigenen Folder (am besten im DIN-lang-Format) verfügen, nehmen Sie ihn mit und überreichen Sie ihn ausgewählten Gesprächspartnern. Dieses Format lässt sich als am besten in der Innentasche Ihres Jackets (linke Innenseite unten) verstauen und birgt nicht das Risiko, schnell wieder entsorgt zu werden. Das Auslegen von eigenem Werbematerial wird ungern gesehen, besonders wenn es mit dem Veranstalter nicht abgesprochen ist.
- Fragen Sie den Veranstalter, ob Sie im Rahmen der Visitenkartenparty aktiv werden können. Möglichkeiten hierzu bieten zum Beispiel die Speakers-Corner, ein Kurzreferat oder die Teilnahme an einer Podiumsdiskussion.
- Nutzen Sie die Visitenkartenparty für den Test Ihrer verkäuferischen Fähigkeiten: Die Fachleute sprechen auch vom Elevator-Pitch. Aufgabenstellung dabei: Einen Gesprächspartner in 90 Sekunden für sich bzw. sein Unternehmen zu begeistern. Und das kann man üben. Probieren Sie es also aus - vor der nächsten Party.
- Führen Sie auf der Party eine kompakte Marktforschung durch: Wie hoch ist der Bedarf für die von Ihnen angebotenen Dienstleistungen und Produkte? Worauf legen die Kunden besonderen Wert? Wo müssen Sie noch besser werden?
- Teilnehmer, die frei im Raum oder an Stehtischen stehen, werden öfter angesprochen als diejenigen, die an einem Tisch sitzen. Also hocken Sie nicht in einer Ecke oder an einem Tisch fest sondern lassen Sie sich treiben.
- Wichtig für Ihren persönlichen Erfolg ist, dass Sie nicht nach dem ersten Mal aufgeben. Bei Ihrem zweiten oder dritten Besuch werden Sie Teilnehmer und Gesichter wiedererkennen, mit denen Sie dann leichter ins Gespräch kommen, selbst, wenn Sie auf der ersten Veranstaltung noch keinen persönlichen Kontakt hatten.
- Auf einer typischen Visitenkartenparty wollen die meisten Teilnehmer eher verkaufen als kaufen. Doch seien Sie offen! Vielleicht finden Sie interessante neue Lieferanten oder Partner für zukünftige gemeinsame Projekte.