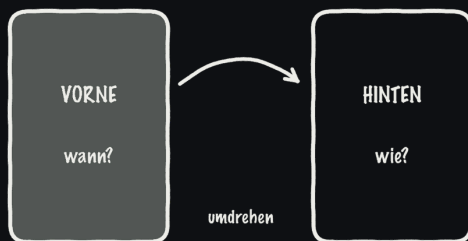


EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

S1



WEGWEISER • Zuerst lesen

So spielst du die Karten

Eine Karte ist ein Zug, den du diese Woche machen kannst.



Die Empfehlungs-Kette

Sichtbar → Bedankt

EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

S2

wo reißt sie?



sicht-
bar

erlin-
nert

wichtig

über-
geben

umge-
wandelt

be-
dankt

WEGWEISER • Die richtige Farbe finden

Wo reißt deine Kette?

Sechs Fragen zeigen dir, wo Empfehlungen bei dir verloren gehen.



Die sechs Glieder

Sichtbar → Bedankt

EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START Z1

NETZWERK-BILANZ	
WAS RAUSGEHT	WAS REINKOMMT
Beitrag	Empfehlungen
Aufnahme	davon Aufträge
Erkenntnis	Umsatz daraus
Zeit im Treffen	Mitglieder direkt
Fahrzeit	über zwei Seiten
Werbung	Gehört fast keiner mit!
Vier Augen	
Beitrag + der KLEINSTE Posten	
ERGEBNIS: _____ €	

ZAHL • Die eigene Zahl kennen

Die Rendite-Bilanz

Was bringt dir dein Netzwerk in Euro, und was kostet es dich?

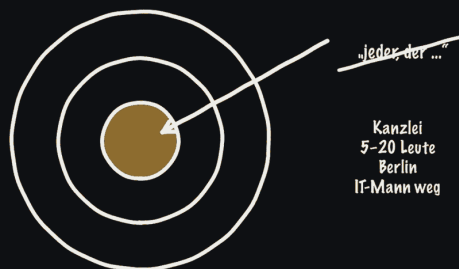


setzt an: **misst die ganze Kette**

Sichtbar → Bedankt

EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START P1



PROFIL • Klar sagen, wen du suchst

Der Suchauftrag in einem Satz

Kann jemand, der dich kaum kennt, in einem Satz sagen, wen du suchst?



setzt an: **Sichtbar • Erinnert**

Sichtbar → Bedankt

Wo reißt deine Kette?

Jede Empfehlung läuft durch sechs Glieder. Wo deine ehrliche Antwort „nein“ heißt, reißt die Kette. Dort liegt deine Farbe, und dort fängst du bei der Startkarte an.

- 1 Sichtbar**
Kann dein Empfehler in einem Satz sagen, für wen du arbeitest? ● **Profil**
- 2 Erinnert**
Denkt er an dich, wenn der richtige Moment kommt? ● **Profil**
- 3 Mutig**
Traut er sich, seinen Namen für dich hinzuhalten? ● **Partner**
- 4 Übergeben**
Kommt die Empfehlung vorgewärmt oder nur als Name? ● **Übergabe**
- 5 Umgewandelt**
Was passiert in den ersten 24 Stunden? ● **Übergabe**
- 6 Bedankt**
Erfährt der Empfehler, was daraus wurde? ● **Übergabe**

Der Suchauftrag in einem Satz

„Jeder, der ...“ ist kein Suchauftrag. Wer für alles ein bisschen empfohlen werden will, wird für nichts richtig empfohlen. Ein guter Satz löst beim Zuhörer ein Gesicht aus.

SO SPIELST DU SIE

- 1** Schreib vier Dinge auf: Branche, Größe, Situation und Region deines Wunschkunden.
- 2** Mach daraus einen Satz, den ein Fremder nachsprechen kann.
- 3** Drittel-Probe: Passt der Satz auf mehr als ein Drittel der Leute im Raum, ist er zu breit.
- 4** Frag drei Leute aus deiner Runde, wen du suchst. Sagen sie dasselbe?

Aus der Praxis. Vorher sagte Jens: „Ich mache IT für Firmen.“ Jetzt: „Ich suche Kanzleien mit fünf bis zwanzig Leuten in Berlin, bei denen gerade der IT-Mann gekündigt hat.“ Zwei Wochen später kam der erste Name.

So spielst du die Karten

Vorne steht, wann die Karte hilft. Hinten steht, wie es geht. Unten steht, welche Karte davor hilft und welche danach kommt.

- 1 Eine pro Woche**
Lieber eine Karte richtig als fünf angelesen.
- 2 Erst das Ergebnis**
Erledigt ist eine Karte, wenn ein Satz, ein Termin oder eine Zahl existiert.
- 3 Mit Start beginnen**
Jede Farbe hat eine Startkarte. Neu dabei? Spiel zuerst die sechs.
- 4 Die Kette**
Die hellen Glieder zeigen, wo eine Karte in der Empfehlungs-Kette ansetzt.
- 5 Zurück zur Zahl**
Alle vier Wochen Fünf Zahlen auf einer Seite und schauen, was sich bewegt hat.

Die Rendite-Bilanz

Du sitzt jede Woche in der Runde und hast ein Gefühl, ob es sich lohnt. Ein Gefühl kannst du nicht steuern, eine Zahl schon.

SO SPIELST DU SIE

- 1** Geh Rechnungen und Kundenliste der letzten zwölf Monate durch. Frag bei jedem Auftrag: Woher kam der Kunde?
- 2** Zähl den Umsatz zusammen, der über die Runde kam. Das ist dein Dankeschön-Umsatz.
- 3** Zähl die Kosten zusammen: Beitrag, Aufnahme anteilig, Frühstück, Veranstaltungen.
- 4** Teile Umsatz durch Kosten. Unter 1 kostet dich die Runde Geld, ab 2 bezahlt sie dich.

Aus der Praxis. Nina führt eine Agentur mit sechs Leuten. Nach einer Stunde mit den Rechnungen steht da: 18.400 € Umsatz, 2.300 € Kosten. Rendite 8. Zum ersten Mal kann sie es in einem Satz sagen.

EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START **T1**



PARTNER • Türöffner finden

Davor, daneben, danach

Wer hat deinen Wunschkunden schon, bevor, während oder nachdem er mit dir arbeitet?



EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START **U1**



ÜBERGABE • Jede Empfehlung einordnen

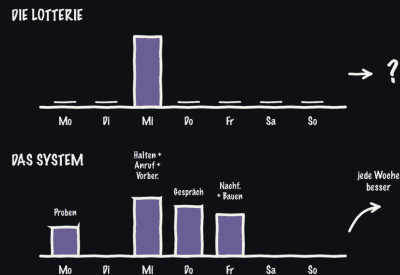
Rot, gelb, grün

Wie warm ist diese Empfehlung wirklich?



EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START **R1**



RHYTHMUS • Feste Zeiten im Kalender

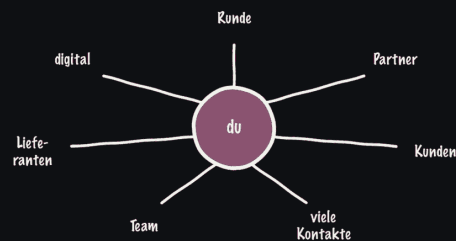
Die 90-Minuten-Woche

Wann genau in deiner Woche kümmerst du dich um Empfehlungen?



EMPFEHLUNGS-
SPIELZÜGE

START **Q1**



QUELLEN • Nicht an einem Faden hängen

Die Quellen-Landkarte

Aus wie vielen Quellen kommen deine Empfehlungen, und wie viel hängt an der größten?



RHYTHMUS

R1

Die 90-Minuten-Woche

Zwischen zwei Treffen liegt eine Woche, in der alles andere wichtiger ist. Vertrauen entsteht durch Wiederholung. 90 feste Minuten reichen, wenn sie im Kalender stehen.

SO SPIELST DU SIE

- 1 Montag, 15 Minuten: Pitch der Woche bauen und einmal laut sprechen.
- 2 Vor der Runde 5, danach 15 Minuten: vorbereiten, vernetzen, nachfassen.
- 3 Einmal pro Woche, 45 Minuten: ein vorbereitetes Vier-Augen-Gespräch.
- 4 Freitag, 10 Minuten: offene Zusagen abarbeiten, siehe Der Freitagszettel.

Aus der Praxis. Daniel hat die Termine als Serie angelegt. An einem schlechten Montag macht er nur fünf Minuten statt fünfzehn. Aber er macht sie, und der Rhythmus hält.

DANACH **R2** **R3** **R4**

QUELLEN

Q1

Die Quellen-Landkarte

Die meisten nutzen eine, höchstens zwei Quellen. Geht der beste Empfehler, bricht alles weg. Sieben Quellen sind möglich, vier aktive reichen für einen Vertrieb ohne Kaltakquise.

SO SPIELST DU SIE

- 1 Schreib die sieben Quellen auf: Runde, Partner, Kunden, Leute mit vielen Kontakten, Team, Lieferanten, digital.
- 2 Trag zu jeder ein, wie viel Umsatz in zwölf Monaten daraus kam.
- 3 Rechne den Anteil der größten aus. Über 60 Prozent ist ein Warnzeichen.
- 4 Bau die nächste Quelle auf. Erst wenn sie läuft, kommt die übernächste.

Aus der Praxis. Daniels Umsatz kam zu 80 Prozent aus der Runde, die Hälfte von einem Mitglied. Als es umzog, fehlte ein Drittel seines Neugeschäfts. Heute hat er vier Quellen, keine über 40 Prozent.

DAVOR **Z3**

DANACH **Q2** **Q3**

PARTNER

T1

Davor, daneben, danach

Die besten Empfehler bedienen denselben Kunden, ohne Konkurrent zu sein. Sie sehen ihn jede Woche. Du musst sie nur finden.

SO SPIELST DU SIE

- 1 Zeichne drei Spalten: davor, daneben, danach.
- 2 Schreib je Spalte fünf Berufe auf, die deinen Kunden zu diesem Zeitpunkt betreuen.
- 3 Setz hinter jeden Beruf einen echten Namen aus deinem Umfeld.
- 4 Prüf die Kandidaten mit Sympathie ist kein Grund und sprich mit den besten drei.

Aus der Praxis. Für Jens (IT für Kanzleien) steht davor der Steuerberater, der die Kanzlei gründen half, daneben der Händler für Kanzleisoftware, danach der Datenschutzbeauftragte. Drei Gespräche, drei Partner.

DAVOR **P1**

DANACH **T5** **T2**

ÜBERGABE

U1

Rot, gelb, grün

Nicht jede Empfehlung ist gleich viel wert. Wer alle gleich behandelt, rennt den kalten hinterher und lässt die heißen warten. Eine Farbe zeigt, was zuerst dran ist.

SO SPIELST DU SIE

- 1 Rot: nur ein Name. Die Person weiß nichts von dir.
- 2 Gelb: Die Person weiß von dir und erwartet deinen Anruf.
- 3 Grün: Sie hat ein Problem, kennt dich schon und will kaufen.
- 4 Grün rufst du am selben Tag an, Gelb binnen 24 Stunden, Rot machst du erst gelb.

Aus der Praxis. Nina bekommt drei Namen. Einer ist grün, der Geschäftsführer hat schon nach ihr gefragt. Sie ruft mittags an. Für die beiden roten bittet sie erst die Empfehler um einen kurzen Anruf.

DANACH **U2** **U3**