

## ABC Liste zur Power 1-2-1 Frage: "Mit welcher Aktion unterstützen wir uns zeitnah?"

Buchstabe	Aktionen
A	Ansprechen eines Kontakts mit konkretem Bedarf (klassische Empf.) Austausch über LinkedIn-Beiträge initiieren
B	Beitrag eines Mitglieds in den Soziale Medien kommentieren
C	Checkliste zur Zusammenarbeit teilen Call-to-Action für ein Angebot weiterempfehlen Zur Community einladen bzw. anregen, eine aufzubauen
D	Dialog zu einem Fachthema im 1:1 führen Umsatzdanke für vergangene Empfehlung aussprechen
E	Empfehlung im eigenen Netzwerk aussprechen Erfahrungen aus der eigenen Branche teilen Eine Stunde - wie könnte ich Dich unterstützen Expertenzirkel anregen
F	Feedback zur Präsentation, Pitch o.ä. geben Follow-up nach einem 1:1 zeitnah durchführen Flyer / Flugblätter / Visitenkarten (mit) verteilen
G	Gesprächspartner in eigenen Newsletter aufnehmen Gemeinsames Video-/Foto-Testimonial anregen Gemeinsamen Podcast / Interview durchführen GAINS Profile austauschen
H	Hinweis auf passende Veranstaltung geben Gemeinsam an anstehende Hauptpräsentationen feilen Fragen: Was sind aktuell deine 3 größten Herausforderungen?
I	Informationen gezielt weiterleiten Interesse an Produkten/Dienstleistungen zeigen
J	Jobangebot oder -kontakt weiterleiten (Klassische Tipps) Jubiläum oder Erfolg aktiv würdigen
K	Kontakt vermitteln Kenntnisse bei LinkedIn bestätigen Kooperation vorschlagen für gemeinsames Format "Kollegiale" Beratung anbieten

**ABC Liste zur Power 1-2-1 Frage:  
"Mit welcher Aktion unterstützen wir uns zeitnah?"**

Buchstabe	Aktionen
L	Authentische Empfehlungen auf LinkedIn geben
	Liste mit Wunschkontakten anfordern und prüfen
M	Meeting-Vorbereitung gemeinsam durchsprechen
	Mitglied in externem Fachforum erwähnen
	Multiplikatoren identifizieren
N	Newsletter abonnieren
	Nachfassen bei offenem Thema
	Einführen in andere Netzwerke
O	Online-Bewertung abgeben
	Offenes Ohr für persönliche Anliegen zeigen
P	Beiträge aktiv teilen, liken, kommentieren
	Profiltext im BNI-Portal durchlesen und kommentieren
	Sonstige Probleme / Herausforderungen (V-C-P) thematisieren
Q	Qualifizierte Fragen zur Präsentation stellen
	Qualität der Empfehlung betonen
R	Referenzperson nennen
	Rückmeldung zu Werbematerial geben
S	Sozial-Media-Inhalte liken und teilen
	Sichtbarkeit über Beiträge fördern
T	Termin für zweites 1:1 anfragen (GAINS Format)
	Teilnahme an externem Event gemeinsam planen
U	Unterlagen weiterleiten mit Empfehlung
	Unterstützung bei Online-Profil anbieten
V	Verlinkung zu eigener Website prüfen (Partner- Unternehmen)
	(Netzwerk) Veranstaltungen gemeinsam besuchen
W	Websites gezielt aufsuchen, um Traffic zu generieren
	Wertschätzung durch kurze Nachricht zeigen

**ABC Liste zur Power 1-2-1 Frage:  
"Mit welcher Aktion unterstützen wir uns zeitnah?"**

Buchstabe	Aktionen
X	Xing-Kontakt aufbauen (Sofern noch relevant) X-Faktor: etwas Unerwartetes positiv tun
Y	YouTube-Kanal abonnieren, liken, kommentieren - sofern vorhanden „Yes“ sagen zu einer kleinen Bitte eines Mitglieds
Z	Zusammenarbeit in einem Projekt andenken Zielkundenliste durchgehen und abgleichen Gemeinsame Zielgruppenbesitzpartner identifizieren