

## IMPACT

Systems Thinking ist der **Gegenentwurf zu blindem Aktionismus.**

Nur wer die **Spielregeln** versteht, kann sie **verändern**, wird über **strategische Beziehungen** wirksamer, und **vom Ausführenden zum Gestalter** des Systems.

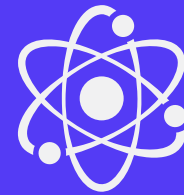
## ERFOLGSFAKTOREN

**Zuhören & Systeme lesen:** Wer sind die Player im System? Was treibt sie an?

**Wechselwirkungen & Machtgefüge visualisieren.**

**Systeme nutzen:** Sich selbst aktiv **als Player ins Spiel bringen** und mit **Netzwerkpartnern kollaborieren.**

# FUTURE SKILL



**Systems Thinking:** Systemversther sind die besseren Marketer

## GOLD-NUGGET

Momentum entsteht über **Graswurzel-Power & Mundpropaganda.**

Marketer finden ihre **Partner in Crime**, die Lust auf Veränderung haben, **im Netzwerk, nicht im Org-Chart.**

## SHINING STARS

**Soziale Netzwerkanalyse:** Methode zur Visualisierung von Playern und Beziehungen

**Community Ecosystem Mapping:** Methode aus Community Forschung, um Netzwerke strukturiert zu erschließen

**Mentoren:** erklären inoffizielle Spielregeln

## HERAUSFORDERUNGEN

Viele Marketer fehlt das **Verständnis für die relevanten Stakeholder** in informellen Netzwerken. Sie realisieren nicht, dass sie im Hamsterrad feststecken und investieren ihre **Energie an der falschen Stelle.**

## WEISE WORTE

“Du brauchst deine **Komplizen**, die dir auch bei Rückschlägen wieder **den Rücken stärken** können und dir versichern, dass die Mission gut ist, die du vorhast.”

## ZU GAST: CAROLIN DURST



Carolin Durst ist **Professorin für Digital Marketing** an der **Hochschule Ansbach**. Sie bringt Wissenschaft und Praxis zusammen und forscht u.a. zu **B2B Marketing, GTM-** und **Content Marketing Strategien.**



## IN A NUTSHELL

## Karottenkunde für Fortgeschrittene!

**Überlege vor deinem nächsten Projekt-Start: Was treibt jeden einzelnen Stakeholder an?**

Jeder Mensch hat eine eigene Motivation. Werde zur Person, die Menschen zusammenbringt, weil sie versteht, warum es sich für alle lohnt, am Tisch zu sitzen. Setze jedem Stakeholder eine passende „Karotte“ vor die Nase.

## HAUSAUFGABE FÜR ALLE