

Anlage 10

Kommunikation ist mehr als Flyer & Text!

10 Fragen, die man sich immer wieder stellen sollte...

1. Selbstbewusstsein aufbauen

Selbstreflexion: Wer sind wir und was können nur WIR richtig gut? (sich von anderen abheben, einzigartig sein, Alleinstellungsmerkmale definieren)

2. Spannende Inhalte erzeugen

Analyse: WAS haben wir zu sagen? Welche Geschichten können wir den Menschen erzählen, die Interessen wecken und leicht verständlich sind?

3. Zielgruppen definieren

Analyse: WEN brauchen wir wofür? Wer kann uns helfen, unterstützen, uns auf unserem Weg behilflich sein?

4. Anknüpfungspunkte identifizieren

Einschätzung: Was hat mein Partner, Mitglied, Kunde davon, wenn er mir zuhört? Wo „dockt“ er/sie an – was hat er/sie mit meinem Thema und Anliegen zu tun?

5. Die richtige Ansprache wählen

Einschätzung: Wie kommuniziert meine analysierte Zielgruppe am liebsten? Persönlich? Flyer? Anruf? Internet? Film?

6. Auf den Punkt formulieren

Handwerk: Nicht „drumherum“ reden – klar, konkret, authentisch, freundlich, nachvollziehbar das formulieren, was ich zu sagen habe.

7. Anerkennungskultur pflegen

Überlegung: Jede Mitglieder- oder Partnergewinnung ist ein „Geben und Nehmen“. Wie kann meine Form der Anerkennung aussehen und wie kann ich sie attraktiv machen?

8. Professioneller Gesamteindruck

Handwerk: Zeitgemäß und aktuell nach außen auftreten, Webseite, Visitenkarte, Flyer an die Zeit anpassen – modernes Auftreten bedeutet, aktuell zu sein.

9. Kommunikationsstrategien entwickeln

Planung: Anstehende Anlässe früh genug kommunikativ planen. Botschaft, Zielgruppe, Medium und Maßnahme benennen und ganz gezielt kommunizieren.

10. Spaß haben

Philosophie: Wer Freude ausstrahlt, bekommt Freude zurück! Viel Spaß also!