





Selbst ist die Frau! 😊

Ab ca. 13 Uhr:
der digitale Werkzeugkasten

- Google Maps
- Instagram
- Grafikgestaltung mit Canva

Ab ca. 14:00 Uhr:
offene Werkstatt

Strategie

1. Das Ziel



„Die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Wunsch erfüllt, erhöht sich ganz deutlich, wenn man ihn laut äußert.“ ~ Eckhart von Hirschhausen

Welchen Herzenswunsch haben Sie in Bezug auf Ihre Arbeit?

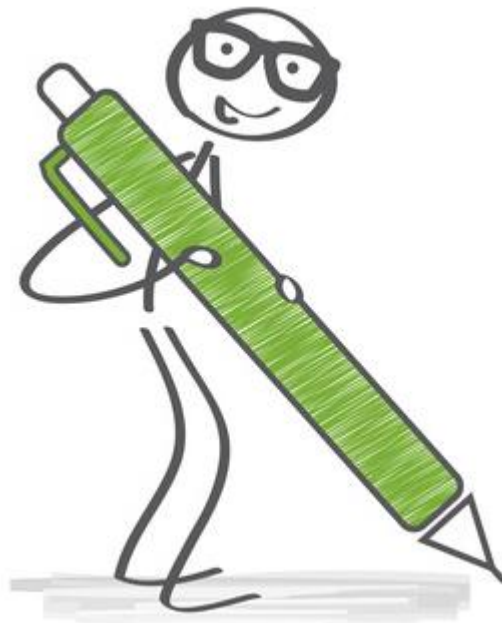


z.B.

- Ich wünsche mir Kooperation vor Ort.
- Ich wünsche mir eine bessere / verlässliche Auslastung meiner Kindertagespflegestelle.
- Ich wünsche mir mehr Unterstützung von der Gemeinde/Stadt.
- Ich wünsche mir mehr Wertschätzung und Aufmerksamkeit.

Strategie

Notieren Sie Ihren Herzenswunsch!



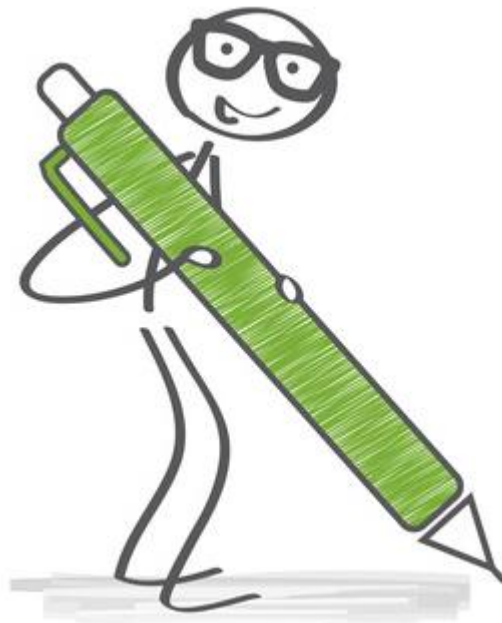
2. Die Zielgruppe

Wer ist Ihre Zielgruppe?



- An wen müssen wir herantreten, damit sich Ihr Wunsch erfüllt?
- Um Kosten und Mühen zu sparen: Wer gehört **NICHT** dazu?

Notieren Sie Ihre Zielgruppe(n)!



2. Die Zielgruppe

- Was sind die Wünsche Ihrer Zielgruppe, was sind ihre Erfahrungen, ihr Lifestyle?
- Welche „Sprache“ spricht sie?
- Wie können Sie inhaltlich an Ihre Zielgruppe andocken?
- Womit können Sie sie überraschen?

Ihre Strategie und jeder einzelne Beitrag sollte Ihre Zielgruppe berücksichtigen!

Strategie

3. Der USP

„Unique Sales Point“

= das einzigartige Verkaufsargument

Oder: Was haben Sie, was andere nicht haben?

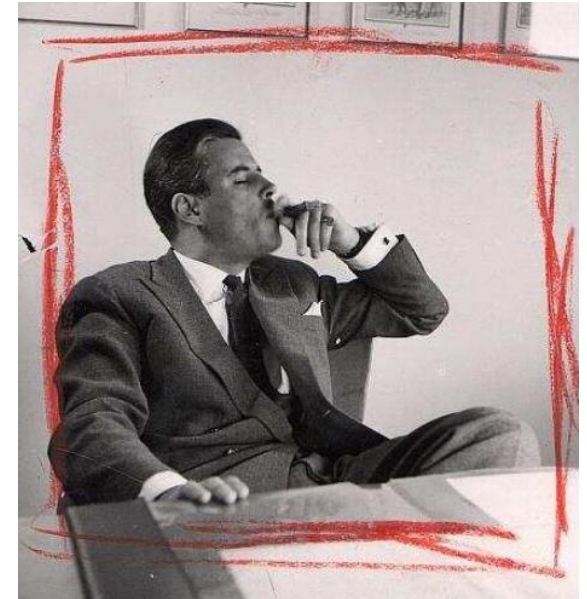
„Tue Gutes und rede darüber“

~ Georg-Volkmar Graf Zedtwitz-Arnim

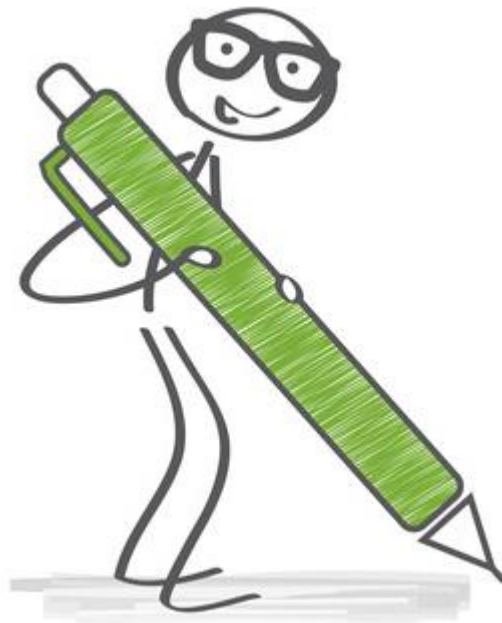
Wichtige Überlegung:

Welchen Mehrwert bringt der USP Ihrer Zielgruppe?

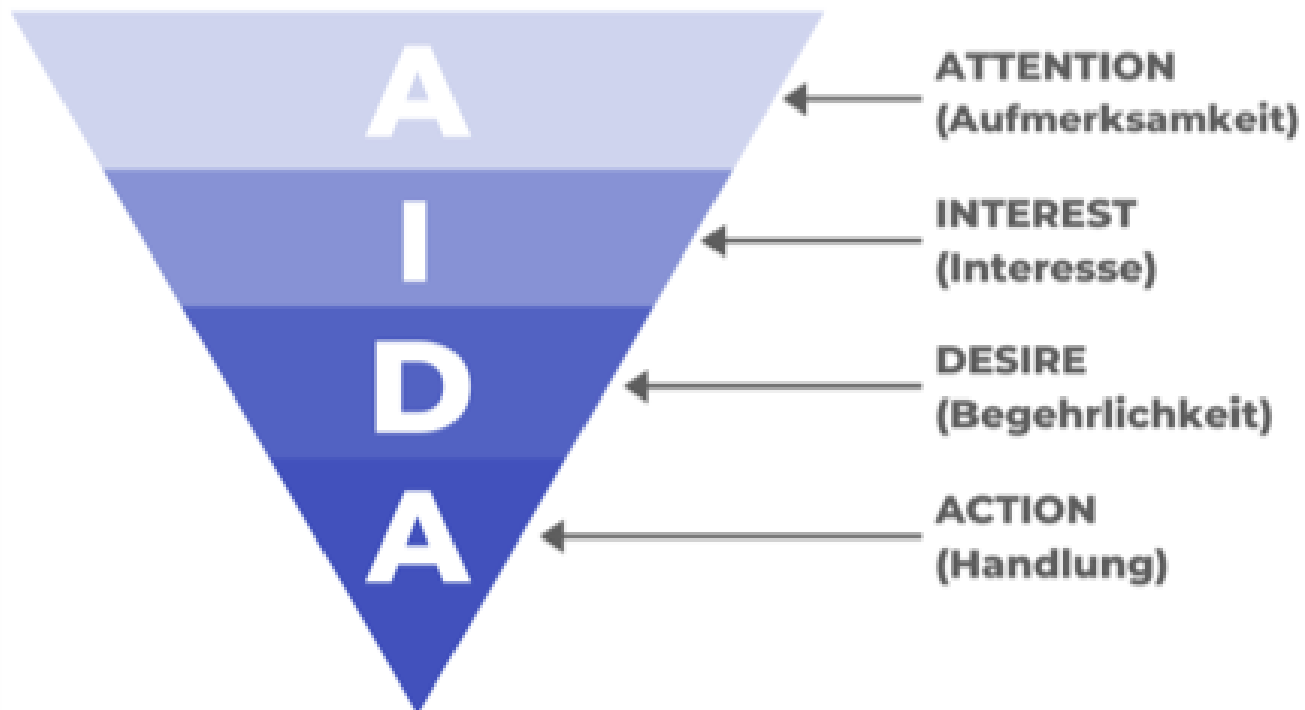
Ihre Strategie und jeder einzelne Beitrag sollte Ihren USP berücksichtigen!



Notieren Sie Ihre USPs!



AIDA-Formel



Ideenfindung



Tisch 1:
Print und Werbemittel



Tisch 2:
Website / Social Media



Tisch 3:
Pressearbeit



Tisch 4:
Events