

## **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!