



Fotoprotokoll

Vorstandssitzung Werbering Brakel

07. September 2005, 19.00 – 21.45h

Moderator:



Holger Vetter
Prozess- und Innovationsberatung

Werbering Brakel

Moderierte Vorstandssitzung v. 7.9.05

- > arbeitsfähig werden
- > Mitgliedernutzen ???
- > Kernkompetenzen ???
- > Strategien entwickeln
- > Maßnahmenplan erstellen

Stichworte der Telefongespräche

- > Quo vadis? Wohingeh der Weg?
- > Informationsflüsse nach innen/außen
- > Für wen sind wir eigentlich da?
- > Ziel- und Maßnahmenplan
- > Was motiviert uns eigentlich?
- > Warten, was Sie sagen
- > Wie wird Werbering n. außen verkauft?
- > Was macht uns für Mitglieder attraktiv? > Wofür stehen wir?
- > Hauptziel: Mitglieder
- > CI für Brakel
- > Brakel-Card > Kernöffnungszeiten
- > vorhandene Kaufkraft nutzen
- > Namensänderung?

Unsere Kunden:

Wer sind unsere Kunden?

Händler in der Innenstadt a) Mitglieder b) ^{oder?} Mitglieder

Beschreiben Sie, worin Ihrer Meinung nach, konkret der Mitgliedernutzen besteht.

Mit welcher Methodik ermitteln Sie bei Ihren Mitgliedern, worin der Nutzen bestehen könnte?

Wie erzeugen Sie Mitgliedernutzen?

Zur Methodik: Gespräche führen und möglichen Mitgliedernutzen mit einer neugierigen Haltung ermitteln > Erfahrungen aus den Gesprächen miteinander austauschen und bewerten > Strategien daraus ableiten > Strategien umsetzen und Erfolg kontrollieren > ggf. weitere Strategien ableiten > usw.

Mitglieder

Worin besteht der Kundennutzen?

potenzielle Mitglieder

- = Kontakte \Rightarrow Neukunden
- Markenzeichen \Rightarrow dazu gehören
- unter Gleichgesinnten sein
- Erfahrungsaustausch
 - \rightarrow Kontakte
 - \rightarrow Ideen, Kompetenzgewinn
- gemeinsame Geschäfte
- Synergieeffekte (Weihnachts
 - \hookrightarrow Kosten sparen, Bekanntheit)
- Lokalpatriotismus
 - \hookrightarrow sich wohlfühlen in einer Gemeinschaft
 - \hookrightarrow als Teil einer starken Gemeinschaft erfolgreich sein
- \Rightarrow 2 verkaufsoffene Sonntage
 - \hookrightarrow Umsatz
- \Rightarrow Gewerbebeschau
- \Rightarrow Werberingutschein
- \Rightarrow besser wahrgenommen werden
- \Rightarrow Bedarf nach lokaler Gemeinschaft versus Globalisierung

Nutzen, den unsere Mitglieder haben:

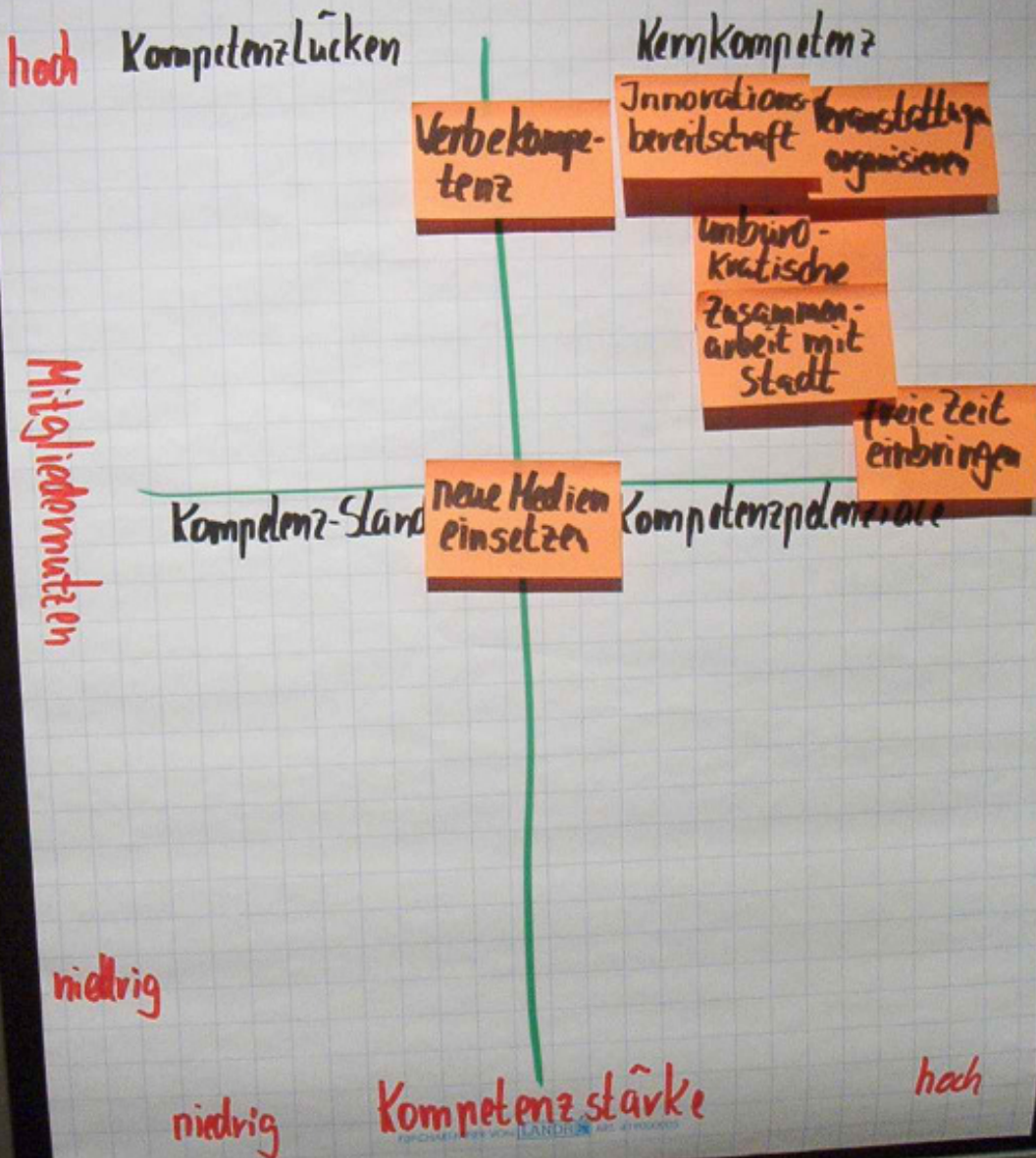
Mit unseren Aktivitäten schaffen wir einen Rahmen für neue Geschäftskontakte und für eine bessere Außenwirkung.

Wir erzeugen Synergieeffekte und helfen, dadurch Kosten zu sparen.

Wir organisieren Veranstaltungen, um Umsätze zu steigern, Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen zu erweitern.

Wir sind eine starke Gemeinschaft, die die lokale Wettbewerbsfähigkeit im globalen Wettbewerb steigern hilft.

Welche Kompetenzen hat der Werbering?



Mitglieder wissen
was wir tun!

Es wird weiter-
erzählt

24 Werbung hat
pos. Image

mehr aktive
Mitarbeit

positive Eigen-
schaften werden
transportiert.

Projekte mit mehr
Finanzräumen
wären möglich

Aufkleber

Öffentlichkeits-
arbeit verbessern

Mitglieder
vorstellen

Radio-Werbung

Seminarreihe
Kamingespräche

Interview in der
Zeitung

Wenden
meinstaff

Es wurden nachstehende Folgeaktivitäten vereinbart:

Folgeaktivität	Verantwortlich	Bis wann
Grobkonzept Seminarreihe/Kamingespräch erstellen	H. Vetter	8.9.2005
Gespräche mit Mitgliedern führen und Mitgliedernutzen ermitteln > Erfahrungen austauschen > Strategien ableiten	alle Vorstandsmitglieder	nächste Vorstandssitzung
Telefonat mit Frau Haas von Radio Hochstift führen und Möglichkeiten/Konditionen für Werbering-Werbung ermitteln	Hr. Fischer	nächste Vorstandssitzung
Spruchvorschlag für Aufkleber entwickeln und vorstellen	alle Vorstandsmitglieder	nächste Vorstandssitzung
Möglichkeiten für Interviews in Westfalen-Blatt ermitteln – Gespräch mit Redakteuren führen	Hr. Temme + Hr. Fischer	Pressekonferenz Michaelis-Markt
Zielfindungs- und Strategieprozess für die Zeit der Legislaturperiode mit Hr. Vetter durchführen	alle Vorstandsmitglieder + Hr. Vetter	17.10.05 oder 27.10.05 oder 31.10.05 19-22h

Brakel Impulse

- eine Veranstaltungsreihe des Werbering Brakel –

Ziele:

- Aktuelle und potenzielle Mitglieder des Werbering Brakel erhalten Impulse zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.
- Es wird ein Rahmen geschaffen, um Erfahrungen auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Kontakte zu vertiefen.
- Die Mitglieder des Werbering erleben sich als Teil einer starken Gemeinschaft, die gegenseitigen Nutzen erzeugt.

Rahmenbedingungen:

- angenehmes Ambiente
- Thema muss für aktuelle und potenzielle Werberingmitglieder von Interesse sein
- gute Vor- und Nachberichterstattung in den Medien und eigener Webeseite
- maximal 90 Minuten Zeit für Referenten
- ggf. Fahrtkostenbudget für Referenten
- nach dem offiziellen Teil, Gelegenheit für informelles Beisammensein ermöglichen
- Eröffnung durch Mitglieder des Vorstandes
- Kosten für Mitglieder: 5€ ??? Kosten für potenzielle Mitglieder: 10 € ???

Mögliche Themen:

- Mitarbeiter fördern und fordern
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Lern- und Veränderungskompetenz fördern
- Kundengespräche wirksam führen
- Konflikte kompetent regeln
- Mitarbeiter motivieren
- Die Wirkung als Führungskraft verstärken
- Akquise und Kundenbindung am Telefon
- Rhetorik im Verkauf
- Humor in der Führung
- Projekte erfolgreich durchführen
- Erfolgreich ausbilden
- ...