



IHK

Potsdam

Werbegemeinschaften und Gewerbevereine

Hohen Neuendorf, Freitag, 4. November 2016

Malte Gräve

Handelsreferent der IHK Potsdam

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



Was machen andere Werbegemeinschaften und Gewerbevereine? Warum machen sie das? Und wie?

1 Gründungsanlass

2 Produkte

3 Finanzierung

4 Erfolgsfaktoren

1 Gründungsanlass

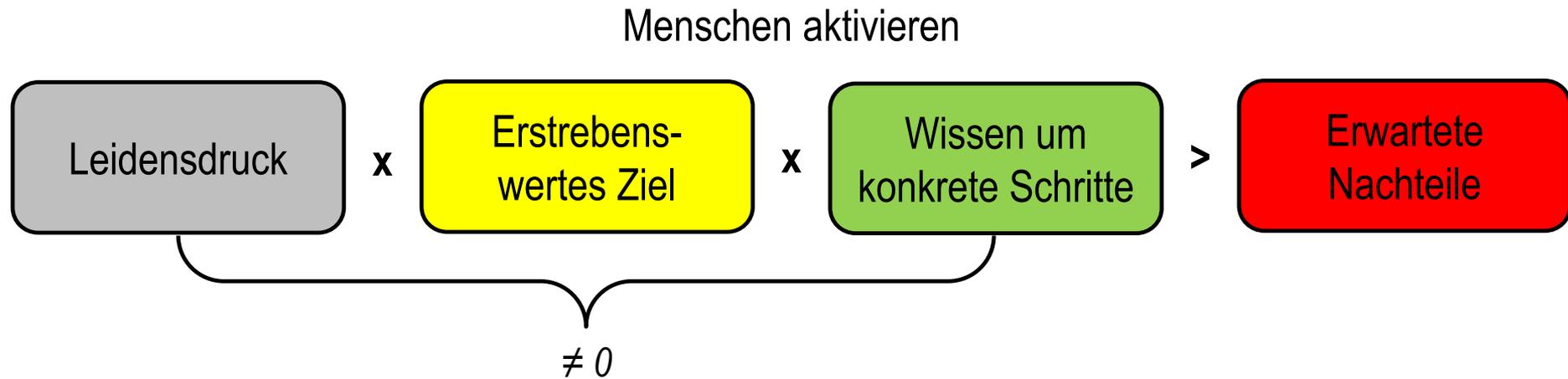
Leidensdruck

„Weg von...“

Erstrebens-
wertes Ziel

„Hin zu...“

1 Gründungsanlass



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



1 Gründungsanlass

Zentrale Fragen:

- „Was habe ich davon? Lohnt sich das für mich?“
- „Wozu soll ich mich engagieren?“

Stärkstes Argument:

- Was kann nur mit Hilfe des Gewerbevereins - durch gemeinsames Agieren - erreicht werden (im Vergleich zu Einzelaktivitäten)?

Einwände prüfen:

- Welche Einwände haben potenzielle Mitglieder gegen einen Gewerbeverein?



1 Gründungsanlass

D.h. es geht darum, eine Vision zu entwickeln und zu kommunizieren!

<i>„Wenn Du ein Schiff bauen willst,</i>	Ziel
<i>so trommle nicht Männer zusammen, die Holz beschaffen, Werkzeuge vorbereiten, Holz bearbeiten und zusammenfügen,</i>	Aufgabe
<i>Sondern lehre sie die Sehnsucht nach dem weiten Meer.“</i>	Vision



1 Gründungsanlass → 2 Produkte

**Es gibt nichts Gutes,
außer man tut es!**



Produkte einer Werbegemeinschaft

- Interessenvertretung
- Veranstaltungen
- Aktionen
- Werbemaßnahmen
- Dienstleistungen



Interessenvertretung

- Erreichbarkeit: Parkgebühren, Baustellen, Verkehrsplanung, ÖPNV-Anbindung, ...
- Öffentlicher Raum: Stadtmöblierung, Werbesatzung, ...
- Ansiedlungsvorhaben: Nutzungskonflikte, Einzelhandelsentwicklung, ...
- ...



Veranstaltungen

- Weihnachtsmarkt
- Verkaufsoffene Sonntage
- Late Night-Shopping
- Lokale Besonderheiten betonen
- ...



IHK

Potsdam

Aktiv für Treuenbrietzen e.V.

„10. Einkaufsnacht ‚Wir machen Sie rund‘ “



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



IHK

Potsdam

AG Holländisches Viertel e. V. „Flower meets Power“



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



18. Tourismusverein Havelland e.V. *„Märchenhaftes Ribbeck“*

Partner: Alte Brennerei, Alte Schule Ribbeck, Altes Waschhaus, Cafe Theodor, Kinderbauernhof Ribbeck, Kirche Ribbeck, Landhaus Ribbeck, Ribbäcker, Schloss Ribbeck, Theater der Frische



In der Vorweihnachtszeit soll statt einem klassischen Weihnachtsmarkt ein Märchenland dargestellt werden. 10 verschiedene Gasthäuser setzen je ein Märchen um. Geboten werden den Besuchern kostümierte Inszenierungen und Möglichkeiten zur Verkostung und zum Kaufen. Zielstellung ist die Steigerung der Besucherzahlen außerhalb der Saison (Saisonverlängerung).

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



IHK

Potsdam

Gewerbeverband Trebbin und Umgebung e. V. ■
„Kirschblütensamstag – Tag der offenen Ladentür“



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



IHK

Potsdam

Einzelhändler der Wittstocker Innenstadt „Mittsommernachts-Shopping“



Kommunikation



Gemeinschaft



Aktion



Genuss



Tradition



Neugier



*... und jede Menge Spaß für „Junge“ und
„Frühergeborene“*

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



IHK

Potsdam

Stadtmarketing Luckenwalde „Public Viewing zur Fußball-EM und Sommerkino“



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.

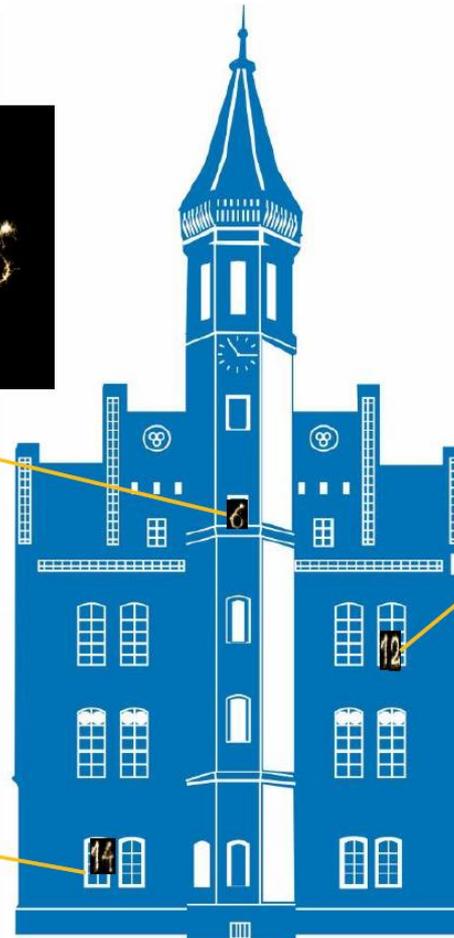


IHK

Potsdam

City Initiative Perleberg „Perleberger Türen verbinden“

Was steckt hinter den Türchen?



- ❖ Teeverkostung im Teehaus
- ❖ Märchenstunde im Buchladen
- ❖ Adventsbasteln im Blumengeschäft
- ❖ Plätzchenverziern in der Bäckerei
- ❖ Hörvergnügen im Schuhgeschäft
- ❖ Augenschmaus beim Optiker
- ❖ Wunschpunsch im Café

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



Aktionen

- Shopping-Führer
- (Weihnachts-)Verlosungen
- Firmenbesichtigungen
- Gutscheinsysteme
- Nette Toilette
- Kundenbefragungen
- ...

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



IHK

Potsdam

IG Innenstadt Pritzwalk e. V. „Unser Portal wird erwachsen“



www.pritzwalkerleben.de

UNSER PORTAL WIRD ERWACHSEN

Kommen Sie ins Zentrum und sammeln Sie jeden Monat bei Ihrem Einkauf einen von 12 Untersetzern mit alten Stadtansichten von Pritzwalk und informieren Sie sich in unserem Portal www.pritzwalkerleben.de über die Geschäfte der Innenstadt.

Die Aktion findet von April - Dezember 2016 statt.



IG INNENSTADT PRITZWALK eV



HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



6. Handel- und Gewerbetreff Birkenwerder e. V. *„Info-Tafeln in Birkenwerder auf dem Radfernweg Berlin-Kopenhagen“*

Partner: Heimatmuseum, Verein "Briesetal", Gemeindeverwaltung Birkenwerder



Vorbild

Auf dem Radfernweg Berlin – Kopenhagen sollen Willkommens- und Hinweisschilder errichtet werden, um Radlern auf die Besonderheiten von Birkenwerder hinzuweisen. Das bestehende Wegeleitsystem soll durch Informationen zu Historie, Unterkunftsmöglichkeiten, Werkstätten, Gastronomie, Einkaufsmöglichkeiten, usw. ergänzt werden. Der Aufenthalt von Besuchern soll dadurch verlängert und Handel- und Gewerbe- treibende unterstützt werden.



Werbemaßnahmen

- Marketing für Veranstaltungen und Aktionen
 - Print
 - Online
 - Plakate
 - Radio
- Neubürgerpaket
- ...

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



- **Die Idee:**

Oranienburger Einzelhändler
bewerben in einer gemeinsamen Aktion
ihre Geschäft

und

die Oranienburger Innenstadt allgemein!

- **Medium: Radio**



Dienstleistungen

- Informationsvorteile
- Stammtische
- Begrüßung Neumitglieder
- Seminare und Fachvorträge (gemeinsam mit Stadt / IHK)
- Internetauftritt
- Rabatt auf Anzeigen im Amtsblatt
- günstige Standmiete bei Veranstaltungen

HINWEIS: Diese Folie ist Teil einer Präsentation und ohne mündliche Erläuterung nicht vollständig.



Finanzierung

- Mitgliederbeiträge
- Erlöse aus Aktionen
- Umlagen für Aktionen
- Zuschüsse von Kommunen (Geld- und Sachleistungen)
- Geldspenden und Preisgelder

IHK City-Offensive

www.ihk-potsdam.de/city-offensive

IHK-Wettbewerb „Region Zukunft“:

www.ihk-potsdam.de/regionzukunft



Kontraproduktiv

- Erwartungshorizont zu hoch ansetzen
- Kernaufgaben nicht formulieren
- das Rad neu erfinden
- zu lange eine Person erdulden, die zwar alle nervt, sich aber wenigstens kümmert



Hilfreich

- erkennbarer Nutzen
- soziale Gemeinschaft: „Wir-Gefühl“ erzeugen
- starke Binnenkommunikation
- Erfolge kommunizieren – Rückschläge analysieren
- gute Aktivitäten wiederholen
- im Rahmen der Ressourcen und frühzeitig planen

4 Erfolgsfaktoren

Viel Erfolg!



Philipp Gall

IHK Potsdam, Leiter RegionalCenter Oberhavel

Breite Str. 1 | 16515 Oranienburg

Tel. + 49 (0) 3301 5969-22 | Mobil +49 (0) 175 9844148

E-Mail: philipp.gall@ihk-potsdam.de

Malte Gräve

IHK Potsdam, Referent Handel

Breite Straße 2 a - c | 14467 Potsdam

Tel. +49 (0)331 2786-453

E-Mail: malte.graeve@ihk-potsdam.de