**Sozialmarketing**

**Ziele von Sozialmarketing**

|  |
| --- |
|  |

**Deine „Stakeholders“**

|  |
| --- |
|  |

**SWOT-Analyse für deine Einrichtung**

1. **Stärken**
Welche Vorteile hat unsere Einrichtung? Worin sind wir besser als alle anderen? Welche einzigartigen/günstigen Ressourcen haben wir? Worin sehen andere unsere Stärken? Welche Faktoren führen zum Erfolg? Was ist das Alleinstellungsmerkmal (USP), das „schlagende Argument“?

|  |
| --- |
|  |

1. **Weaknesses – Wo verbergen sich Schwächen?**Was können wir verbessern? Was sollen wir vermeiden? Worin sehen andere aus demselben Bereich deiner Meinung nach eure Schwächen? Welche Faktoren bzw. Schwächen führen zum Misserfolg?

|  |
| --- |
|  |

1. **Opportunities – Welche Chancen bieten sich?**
Welche guten Chancen siehst du? Welcher interessanten Trends bist du bewusst? Was tut sich auf den Märkten und im technologischen Bereich? Welche Gesetzesänderungen betreffen euch direkt und inwiefern?

|  |
| --- |
|  |

1. **Threats – Welche Risiken bzw. Gefahren bestehen?**
Welche Hindernisse bzw. Risiken stehen im Weg? Was macht die Konkurrenz?
Ändern sich Qualitätsstandards, Produkte oder Dienstleistungen? Bedrohen wandelnde Technologien eure Position? Habt Ihr Schulden oder andere finanzielle Schwierigkeiten? Stellen Schwachstellen eine ernsthafte Gefahr dar?

|  |
| --- |
|  |

**SWOT-Strategien Kommunikation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken** | **Weaknesses / Schwächen** |
| **„Ausbau“ Strategie** | **„Aufhol“ Strategie** |
| **Opportunities** | **Threats / Gefahren**  |
| **„Absichern“ Strategie** | **„Vermeiden“ Strategie** |

**Zielgruppe und Geschäftssegment**

|  |  |
| --- | --- |
| **Geographisches Segment**In welcher Region ist eure Einrichtung aktiv? |  |
| **Demographisches Segment**Welche gemeinsamen Charakteristika hat die Zielgruppe? |  |
| **Verhaltens-Segment**Welche typischen Verhaltensmuster sind zu beobachten? |  |
| **Psychographisches Segment**Was sind die gemeinsamen Überzeugungen der Zielgruppe?  |  |
| **Marktgröße**Wie groß ist der Gesamtmarkt der potentiellen Klienten? |  |
| **Wachstumspotential**Welche Chancen sind bekannt/absehbar? |  |
| **Entwicklung der Mitbewerber** Welche Entwicklungen sind bekannt/absehbar? |  |
| **Risiken im Geschäftsfeld** Welche Risiken sind bekannt/absehbar?  |  |

**Wer hat die gleiche Zielgruppe?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Verbündete?** | **Konkurrenz?** | **Learnings?** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Welches Image wollt Ihr vermitteln?**

|  |
| --- |
|  |

**Was ist besonders an euch? Was macht Ihr besonders gut? Wo sind eure Kompetenzen?**

|  |
| --- |
|  |

**Euer Symbol**

|  |
| --- |
|  |

**Claim**

**1.

2.

3.**