

# Arbeitspapier Nr. 2

## Zielgruppenauswahl und Potentialbeschreibung

**In diesem Schritt werden Personen und Gruppen, die in der Gebermarktanalyse (Sonnensystem) ermittelt wurden, genauer betrachtet. Ziel ist es, ihr Potential zu erkennen, zu beschreiben und zu ermitteln, mit welchen Instrumenten dieses Potential am besten gehoben werden kann. Dafür wird zunächst eine Arbeitsliste erstellt.**

Sie betrachten Ihr Sonnensystem und markieren (von innen nach außen) die Namen und Gruppen, welche dabei helfen können, das Ziel zu erreichen. Übertragen Sie dann die Zielgruppen und Namen, bei denen Sie ein ordentliches Unterstützungspotential vermuten, in eine Liste.

Die Liste hat folgende Spalten:

- A** Wer genau ist das? Wie groß ist die Gruppe? Welche Stellung hat die Person? (Privatperson oder Unternehmer)
- B** Welches Interesse hat die Gruppe/Person an der Organisation / an dem Projekt? Wie ist die Verbindung (entstanden)?
- C** Welches Potenzial steckt in diesem Kontakt? Wonach können wir fragen? Geldspende – wie hoch, Sachspende, Ehrenamt, als Türöffner zu anderen pot. Spender:innen?
- D** Wie, wo und zu welchen Gelegenheiten kann der Kontakt am besten hergestellt, aufgebaut werden?
- E** Was brauchen wir für diese Ansprache an Material oder Medien?

<b>A</b> <b>Bezeichnung</b> Name der Gruppe & Ansprechpartner/in	<b>B</b> <b>Interesse an Orga / Projekt</b>	<b>C</b> <b>Potenzial</b>	<b>D</b> <b>Wie/wo erreicht man sie?</b>	<b>E</b> <b>Material / Medien für die Ansprache</b>
Lions Club Präsident XY	Lokale Organisationen stärken und fördern	Spende aus Adventsbasar	Treffen jeden DI, Vortrag	Flyer, ggf. Präsentation oder Film
2000 aktive Spender	Benachteiligte Menschen unterstützen	Geldspende 30-150 Euro	privat per Post	Spendenbrief, Flyer als Beileger, Ü-Träger
Große Arbeitgeber vor Ort	Profitieren von attraktivem Standort	Geldspende / U-Kooperation	Telefonisch, per Post, über Türöffner	Individuelles Anschreiben, Präsentation (pdf) oder Mappe

Mit Hilfe dieser Liste lässt sich dann eine Priorisierung vornehmen und die Ansprache in eine zeitliche Reihenfolge bringen. Es können auch die Verantwortlichkeiten festgelegt werden. Dies findet in einem nächsten Schritt statt.

### Fragen und Kontakt:



**Beate Haverkamp**  
 Geschäftsführung und Coach  
 b.haverkamp@conversio-institut.de  
 0173-1989575



Vcard-Link



**Wiebke Doktor**  
 Geschäftsführung und Coach  
 w.doktor@conversio-institut.de  
 0174-1651839



Vcard-Link