

SEMINARKONZEPT FÜR DIE THÜRINGER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen

Der Kurs ist ausgerichtet auf konkrete Praxisarbeit im Bereich Marketing und Kommunikation in Wohnungsunternehmen. Sie werden Methoden für alle Phasen des Marketings kennenlernen und trainieren – von der Analyse, über kreative Werbeideen bis hin zur Mediaplanung. Dabei behalten wir alle Medien im Blick – vom klassischen Print, über Presse, Eventideen, Außenwerbung bis hin zum Onlinemarketing, wie das Einbinden der Homepage, Social Media, Google Adwords und mehr.

In allen Modulen ist es egal, ob Ihr Unternehmen über 500 oder 15.000 Wohnungen verfügt. Die Kursgestaltung wird alle Interessen berücksichtigen und orientiert sich an dem konkreten Wohnungsmarkt in Thüringen. Und wenn Sie eigene Fallbeispiele einbringen, werden die Ergebnisse noch konkreter für Sie.

Der Kurs richtet sich an all jene, die in den Bereichen Marketing/Werbung, Kommunikation/PR tätig sind und/oder Marketingstrategien im Unternehmen verantworten.

Mein Versprechen: Am Ende jeder Veranstaltung werden Sie neben Methodenwissen und Erkenntnissen auch konkrete Ideen und Anregungen für Ihre Werbung, Ihre Strategie oder Kommunikation mit nach Hause nehmen!

MODUL 1 (21. & 22. MÄRZ 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt)
Werbung in der Wohnungswirtschaft. Erarbeitung einer Marketingstrategie.

Nirgendwo wird so viel abgesehen wie in der Wohnungswirtschaft – aber mit welchem Erfolg?

Kleine Reise durch gern kopierte Kampagnenbeispiele der Wohnungswirtschaft.

Erfahrungsaustausch zu Werbeaktionen

Die Teilnehmer stellen eigene Aktionen vor. Dabei werden Stärken und Schwächen der Ideen beleuchtet, so dass Optimierungspotenzial gehoben werden kann.

Marketingstrategie

Wie betrachten Methoden mit denen Wohnungsunternehmen erfolgreiche Marketingstrategien entwickeln. Dabei gehen wir den Weg von der Analyse über die Definition der Ziele bis hin zur Entwicklung von Maßnahmen und

deren mediale Vernetzung. Die einzelnen Phasen werden visualisiert und sukzessive über den gesamten Kurs ergänzt.

Marketingtrends heute

Als Impuls für möglichst viele konkrete Ideen erhalten Sie einen Einblick in aktuelle Marketingtrends mit vielen Beispielen aus der Wohnungswirtschaft.

MODUL 2 (16. APRIL 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt) **Zielgruppen – Schwerpunkt „Wohnanfänger“**

Zunächst verschaffen wir uns einen Überblick zu allen Themen, die rund um das Zielgruppenmarketing eine Rolle spielen: Was muss ich über meine Zielgruppen wissen? Wo finde ich meine Zielgruppe? Wie kann ich sie ansprechen ...

Dann folgt ein umfangreicher Praxisteil, in dem wir eine echte Idee verfolgen und diese auch weitgehend auf Ihre Standortsituation spiegeln:

„Wir entwickeln ein Konzept für Azubis und Studenten“ (alternativ „Wohnanfänger“)

Sie trainieren konkrete Recherchen, kreative Ideenentwicklung zu Angebot, Marketingmaßnahmen, Ansprache bis hin zum Maßnahmenplan und erhalten wichtige Tipps zur Medienwahl (inkl. Social Media) und Budgetierung.

MODUL 3 (23. APRIL 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt) **Familien im Fokus**

Einleitend lernen Sie Beispiele für gelungenes Zielgruppenmarketing für Familienwohnen und Familienquartiere kennen, die überwiegend in den neuen Bundesländern umgesetzt wurden.

Dann folgt wieder die Praxis: Wir entwickeln gemeinsam Familienkonzepte – vom Angebot, über Maßnahmeideen bis zur Media-/und Maßnahmenplanung und diskutieren Chancen und Risiken.

MODUL 4 (3. MAI 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt) **Senioren – Mieterbindung und Akquise**

Heute starten wir mit einem Erfahrungsaustausch zu gelungenen Maßnahmen, Akzeptanz und Nachfrage, gefolgt von einem Exkurs quer durch Deutschland zu verschiedenen Modellen des Seniorenwohnens und Ideen der Seniorenberatung/-betreuung.

Im Praxisteil arbeiten wir dieses Mal stärker an den Methoden, wie man Konzepte erarbeiten kann und wie Sie auch die Angehörigen ansprechen. Dabei verfolgen wir die Fragen, was zu Ihren Mietern, zu Ihrem Standort und Ihrem Unternehmen passt und überlegen, wie Sie zu den besten Ideen kommen, z. B. über Interviews, Teamwork, Testimonials...

MODUL 5 (14. MAI 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt)
Quartiere im Fokus. Imagewandel und Quartiersmarken.

Was tun, wenn ein Wohngebiet einen schlechten Ruf hat? Und was bringen Quartiersmarken eigentlich für Vorteile?

Auch hier geht es darum, die richtigen Fragen zu stellen, um die besten Lösungen zu entwickeln. Welche Handlungsoptionen gibt es für einen Imagewandel? Wie lange dauert das?

Viele Wohnungsunternehmen entwickeln Quartiersmarken. Welche Chancen bietet dieses Vorgehen. Was muss ich dabei bedenken?

Wir werden ausgehend von Beispielen eigene Ideen entwickeln. Idealerweise bringen Sie eigenen Fallbeispiele mit, an denen wir konkret arbeiten können.

MODUL 6 (28. MAI 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • ?)
Exkursion „Wir lösen einen Fall“

Heute sind wir zu Gast bei einem Kursteilnehmer.

Sie haben die Chance, eine Marketingaufgabe Ihres Unternehmens (hoher Leerstand, große Fluktuation, Wunsch nach Imagewandel eines Quartiers ...) als echte Praxisaufgabe für alle zu stellen. Nachdem wir in den letzten Seminartagen Methoden und Blickwinkel trainiert haben, entwickeln wir als „frisches“ Expertenteam Lösungen für Ihr Problem.

Die Gruppe übernimmt (unter Anleitung) die Analyse und Erkundung des Standortes und erhält Tipps, worauf man bei der Ortsbesichtigung achten sollte. Dabei dokumentieren wir wichtige Beobachtungen. Dann erarbeitet die Gruppe gemeinsam Lösungsvorschläge.

Am Ende hält unser Gastgeber eine IST-Beschreibung (Außenblick, Expertenblick) und eine Vielzahl an konkreten Lösungsvorschlägen in der Hand, die er mit seinen Entscheidern weiter verfolgen kann.

MODUL 7 (4. JUNI 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt)
Wertvolle Kunden(Mieter)-Beziehung

Heute steht der Bestandsmieter im Mittelpunkt. Was ist ihm wichtig? Was dem Unternehmen? Was tut beiden Seiten gut?

Dabei folgen wir zum einen Fragen zu Gegenwart und Zukunft: Wie viel Digitalisierung verträgt eine gute Beziehung zum Mieter? Wie mache ich Mieter zu Empfehlern? Ist Facebook ein Medium zur Mieterbindung?

Und wir betrachten weitere Aspekte der Öffentlichkeitsarbeit, wie Sponsoring, Pressearbeit, Events, Quartiersarbeit und viele mehr.

Auch hier wieder wichtig: Bringen Sie alle Fragen mit, die Sie bewegen. Wir werden Antworten darauf finden!

MODUL 8 (14. & 15. JUNI 2018, 9:00 – 16:00 Uhr • Erfurt)
Ihre Marketingstrategie – Blick in die Zukunft – Impulse

Marketingstrategie:

Über alle Module hinweg haben wir Wissen gesammelt. Jetzt ergänzen wir den Fahrplan zur Marketingstrategie und betrachten auch die Themen Controlling und Budgetierung.

Impulse zum Weiterdenken:

Viele reden immer wieder von Schwarmintelligenz. Wie können wir diese Idee im Marketing nutzen?

Kunden Beziehungsmanagement (Customer Touchpoint Management) – eine Methode um immer am Puls Ihrer Zielgruppen zu bleiben.

Zukunftstrends für Marketing und Kommunikation

Was bedeutet Digitalisierung für Marketing und Kommunikation? Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus?

Ihr Gewinn:

- viele konkrete Anregungen für Ihre Werbung – offline und online
- Checklisten, Fragetechniken, Methoden zur Erarbeitung Ihrer Marketingstrategie
- umfangreiches Wissen und konkrete Impulse für Zielgruppen- und Quartiersmarketing sowie zur Mieterbindung
- und wenn Sie wollen „ganz nebenbei“ professionelles Feedback zu Projekten Ihres Unternehmens