

DAS AIDA-MODELL

Bei dem AIDA-Modell handelt es sich um ein vierstufiges Werbewirkungsmodell aus dem Marketing. Ziel des Modells ist die **erfolgreiche Kontaktaufnahme** mit einem potenziellen Kunden/Partner und kann auch Ihnen helfen, **die Ansprache potenzieller Kooperationspartner zu optimieren**.

Attention (Aufmerksamkeit)

In der ersten Stufe soll Aufmerksamkeit erregt werden. Dies kann bildlich, textlich und wörtlich umgesetzt werden.

Machen Sie auf die (gesellschaftlichen) Herausforderungen aufmerksam, die Ihren Verein und potenziell auch andere gesellschaftliche Institutionen betreffen und Ursprung für Ihre Kooperationsidee sind.

Interest (Interesse)

Die zweite Stufe soll Interesse wecken. Nur wer interessiert ist, nimmt sich auch die Zeit, um weiterzulesen/ weiterhin zuzuhören.

Beschreiben Sie Ihre Kooperationsidee und inwiefern die Umsetzung die (gesellschaftlichen) Herausforderungen versucht zu lösen.

Desire (Verlangen)

Die dritte Stufe soll ein Verlangen bei der angesprochenen Person wecken. Dafür können emotionale und rationale Gründe gewählt werden.

Beschreiben Sie, welche Vorteile Ihr Partner im Rahmen einer Kooperation haben könnte.

Action (Handlung)

Die letzte Stufe des AIDA-Modells ist die Handlungsaufforderung.

Nennen Sie einen konkreten Ansprechpartner, um Kontakt mit Ihnen aufzunehmen und konkrete Möglichkeiten einer Kooperation zu diskutieren.

Initiator & Premiumpartner



Projektpartner



Nutzen Sie den **Briefkopf Ihres Vereins** und nennen Sie den **konkreten Ansprechpartner**. Beschränken Sie den Umfang auf eine DINA4

Initiative **SPORTVEREIN 2020** | Nielsen Sports | Scheidtweilerstraße 17 | 50933 Köln | Telefon: 0212 2200-100

Formulieren Sie bei **E-Mail und Brief** einen **verständlichen und eindeutigen Betreff**, der **Aufmerksamkeit** erregt.

Gemeinsam benachteiligten Kindern in Musterhausen helfen

Sehr geehrte/r (Ansprechpartner),

in Deutschland leben über 10% der Kinder unterhalb der Armutsgrenze und können dadurch an vielen außerschulischen Aktivitäten nicht teilhaben. Die soziale Integration in eine Gemeinschaft ist erschwert. Wichtige gesellschaftliche Werte, die z.B. durch die Mitgliedschaft in einem Sportverein erlernt werden können, werden nicht entwickelt. Auch bei uns in der Region gibt es Kinder bzw. Familien, die auf Unterstützung angewiesen sind. Alleine ist es kaum möglich, diesem Problem zu begegnen, weshalb wir gerne Sie als starken Partner an unserer Seite hätten.

Aufmerksamkeit

Unsere Idee ist es, gemeinsam mit Partnern sozial benachteiligten Kindern die Teilnahme am Vereinsleben zu ermöglichen. Dazu möchten wir durch die Umsetzung von gemeinsamen Veranstaltungen zur Integrationsförderung, die Kinder an den Verein heranzuführen und Spenden einsammeln, um die Vereinsmitgliedschaften zu finanzieren. Durch die Veranstaltungen und die fortlaufende Unterstützung können die Kinder neue Freundschaften knüpfen, Werte wie Toleranz, Teamgefühl etc. erlernen und haben einen außerschulischen Ausgleich.

Interesse

Nicht nur für die Kinder ist dies ein Gewinn. Auch Sie können von einer positiven Imagewirkung profitieren und Ihre Bekanntheit in der Region steigern. Darüber hinaus können Sie z.B. Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, sich bei uns ehrenamtlich zu engagieren oder sich an Spendenaktion zu beteiligen und somit Gutes zu tun. Gerne besprechen wir mit Ihnen die Möglichkeiten, Ihre individuellen Ziele im Rahmen einer Kooperation zu erfüllen.

Verlangen

Wir wünschen uns einen langfristigen Partner, mit dem wir regelmäßig gemeinsame Projekte durchführen und einen Mehrwert für die Gesellschaft erzielen können. Haben Sie grundsätzlich Interesse an einer Kooperationspartnerschaft? Dann rufen Sie gerne Herrn Mustermann (Tel.) an und lassen Sie uns einen Gesprächstermin vereinbaren, um die Möglichkeiten der Kooperation zu diskutieren.

Handlung

Wir freuen uns über Ihr Interesse!

Freundliche Grüße

Fügen Sie Ihr **Kooperationsprofil** mit mehr Informationen dem Anhang hinzu.

Initiator & Premiumpartner



Projektpartner



CHECKLISTE ZUR VORBEREITUNG DER PERSÖNLICHEN ANSPRACHE

TODO	JA
-------------	-----------

I	Wurde ein Kooperationsprofil erstellt?	
----------	--	--

IIa	Wurden alle potenziellen Partner identifiziert?	
IIb	Wurden Vorteile einer Zusammenarbeit mit dem Partner herausgearbeitet?	
IIc	Wurden Vorteile für den potenziellen Partner identifiziert?	
IId	Wurde der richtige Ansprechpartner ermittelt?	
IIe	Wurden die Partner priorisiert?	

III	Wurde in Ihrem Verein ein/mehrere Ansprechpartner zur Ansprache der möglichen Kooperationspartner festgelegt?	
------------	---	--

IVa	Wurde die Form (persönlich/E-Mail etc.) des ersten Kontakts festgelegt?	
IVb	Wurde der Zeitpunkt des ersten Kontakts festgelegt?	

V	Entspricht Ihre geplante Ansprache (E-Mail, Gesprächsleitfaden etc.) dem AIDA-Modell?	
----------	---	--

VI	Haben Sie eine Protokoll-Vorlage erstellt?	
-----------	--	--

Protokollieren Sie die Ansprache, um eine Übersicht über den aktuellen Stand zu erhalten.

- Zeitpunkt Erstkontakt / Form des Erstkontakts
- Inhaltliches Feedback vom Partner (Stichpunkte)
- Vereinbarte nächste Schritte (Stichpunkte)
- Zeitpunkt nächstes Gespräch
- ...

Initiator & Premiumpartner

Projektpartner

 Sportkreis
Bergstraße e.V.
im Landesverband Hessen
