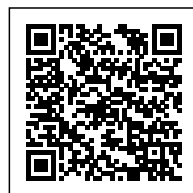


# VEREINSMARKETING - 3 GRUNDPFEILER GEGEN DAS VEREINSSTERBEN



Heutzutage ist es gar nicht so einfach neue **Mitglieder zu gewinnen** oder potenzielle **Sponsoren** von sich zu überzeugen. Es gehört weit mehr dazu, einen Verein bekannt zu machen und bestehende Mitglieder bei sich zu behalten.

Durch gut geplantes und clever eingesetztes **Vereinsmarketing** können Sie Ihren Verein in kürzester Zeit sowohl bei Nichtmitgliedern als auch bei Sponsoren bekannt machen. Gleichzeitig profitieren Sie von einem erfolgreichen Marketing, indem Sie sich gegenüber Ihren Wettbewerbern klar behaupten und sogar einen Wettbewerbsvorteil sichern können.

Doch viel wichtiger als einen neuen Verein bekannt zu machen und neue Mitglieder zu gewinnen, ist es, den Verein vor dem **Vereinssterben** zu retten. Nur wer erfolgreich **Vereinsmarketing** betreibt, behält seine aktiven Mitglieder und sichert nachhaltig die Zukunft des eigenen Vereins.

<https://www.youtube.com/watch?v=Aqg7Hiattk4&feature=youtu.be>

Was zu einem erfolgreichen **Vereinsmarketing** gehört und was Sie für eine erfolgreiche Umsetzung Ihres **Marketings** benötigen, erfahren Sie in nachfolgendem Artikel.

## Was genau ist Vereinsmarketing?

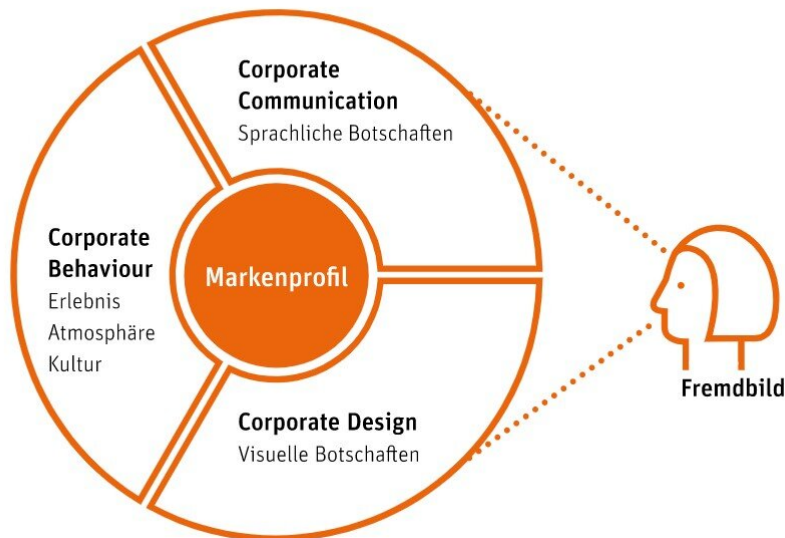


Vereinsmarketing dient dazu, einen Verein oder einen Verband bekannt zu machen. Es verhilft dem Verein zu mehr Popularität und Sichtbarkeit. Dies ist wichtig, um neue Mitglieder zu werben und Investoren vom eigenen Verein zu überzeugen.

Denn ein Verein kann nur überleben, wenn es zahlende Mitglieder und Investoren gibt. Da die meisten Vereine genauso wie andere Unternehmen in starker Konkurrenz zu anderen Verbänden stehen, hilft das Vereinsmarketing dabei sich gegen Konkurrenten durchzusetzen. Das Vereinsmarketing besteht aus mehreren Teilbereichen.

## Die drei Grundpfeiler des Vereinsmarketings

## Corporate Identity



Ein gutes Vereinsmarketing setzt sich aus **drei Grundpfeilern** zusammen.

Als Erstes steht das aktive **Marketing**, um **neue Mitglieder zu werben**. Ein Verein kann nur langfristig existieren, wenn er auch zahlende Mitglieder hat. Daher ist es wichtig, sich umfassend Gedanken zu machen, welche Mitglieder für den Verein erreicht werden möchten, welche Ziele genau erreicht werden sollen.

Doch das aktive Marketing dient nicht nur zur neuen Mitgliedergewinnung, sondern auch dazu bestehende Mitglieder zu halten und zu binden. Die kann beispielsweise durch attraktive Aktionen für bestehende Mitglieder erreicht werden.

Anschließend sollte eine entsprechende **Marketing-Strategie** ausgearbeitet werden.

Eine clevere Strategie beinhaltet alle Zielgruppe, Kanäle und Ziele des zukünftigen Marketings. Im **Vereins- und Verbandsmarketing** sollten die eingesetzten Mittel so kosteneffizient wie möglich gestaltet werden. Da finanzielle Mittel meist genau bemessen sind, sollte die **Marketing-Strategie** umfassend geplant werden. Nur so können alle späteren Maßnahmen zielgerichtet und so kosteneffizient wie möglich eingesetzt werden.



Ein weiterer wichtiger Punkt ist die **Pressearbeit**. Für die Steigerung der Bekanntheit eines Vereins muss die Öffentlichkeit zum einen von der Existenz des Vereins erfahren und zum anderen die dortigen Themen in die **Öffentlichkeit** transportieren. Denn dadurch ist es möglich durch die eigens gewählte Thematik mehr Vertrauen und Ansehen bei Nichtmitgliedern zu gewinnen.

Zudem verbreiten sich spannende und gute Neuigkeiten sehr häufig von alleine, sodass unter Umständen eine gut strukturierte [Pressearbeit](#) wesentlich günstiger sein kann als aktives Marketing zu betreiben.

Wer diese Grundpfeiler in seiner täglichen **Vereinsarbeit** berücksichtigt und pflegt, wird seinen Verein vor dem Niedergang bewahren.

Um all diese Schritte bedienen zu können, müssen Sie genau wissen, wer Sie als Verein sind und wo Sie hin möchten.

In den folgenden Schritten erfahren Sie, welche Fragen Sie für sich beantworten müssen, um Ihre Marketingaktivität zielgerichtet umsetzen zu können.

## So müssen Sie vorgehen

Folgende Schritte können Ihnen bei der zukünftigen Ausrichtung helfen:

### Wer sind Sie als Verein?

Welche Art von Verein sind Sie? Wofür stehen Sie und was zeichnet Sie aus? Haben Sie eine bestimmte Vision, die Sie nach außen transportieren möchten?

Haben Sie ein [Alleinstellungsmerkmal](#) im Vergleich zu Ihren Konkurrenten? Diese Werte sollten Sie zu Beginn Ihrer Aktivitäten genau definieren, damit Sie in späteren Maßnahmen genau dieses Bild nach außen transportieren können.

<https://www.youtube.com/watch?v=4RpyCERMg2s&feature=youtu.be>

### Wer ist Ihre Zielgruppe?

Für wen ist Ihr Verein interessant? Welches Alter und welche Interessen hat Ihre anzusprechende Zielgruppe? Seien Sie hier so genau wie möglich.

Ihre Definition muss sich nicht nur auf Mitglieder beschränken. Welche Investoren möchten Sie in Ihrem Verein als Unterstützer haben? Gibt es Möglichkeiten genau diese Wunschinvestoren zu gewinnen?

### Welche Ziele haben Sie?

Was möchten Sie mit dem geplanten Vereinsmarketing erreichen? Ist es ihr erstes Ziel **neue Mitglieder zu werben** oder potenzielle **Sponsoren** von sich zu überzeugen? Nur, wenn Sie Ihre Ziele genau definieren, werden Sie mit Ihren Maßnahmen erfolgreich sein. Denn wie wollen Sie Ihren Erfolg messen und beurteilen, wenn Sie sich vorher kein Ziel gesetzt haben?

## Maßnahmenplanung:

Da Sie nun genau wissen, welche Zielgruppe Sie ansprechen und welche Botschaft Sie vermitteln möchten, können Sie die späteren Maßnahmen optimal planen. Eignen sich für Ihre Zielgruppe Social-Media-Kanäle oder müssen Sie etwas kreativer werden um Ihr Wunsch-Mitglieder und Investoren auf sich aufmerksam zu machen?

## Ideen für kostenloses Vereinsmarketing

Für **bestehende Mitglieder** sollten Sie in festen wiederkehrenden Abstände besondere Aktionen anbieten. Wie wäre es, wenn Sie Ihren Mitgliedern **spezielle Gutscheine** zukommen lassen oder eine Rabattaktion nur für langjährige Mitglieder gilt? Ihre Mitglieder werden dadurch viel mehr wertgeschätzt fühlen, als wenn ein Verein nur Aktionen für neue Mitglieder anbietet. In unserem Bereich für [Vorteilsangebote](#) finden Sie interessante Möglichkeiten, wie Sie dies umsetzen können.

Ist bei Ihnen ein spannendes Spiel geplant? **Schreiben Sie einen Artikel** darüber und senden Sie es an branchenspezifische Magazine oder die Zeitung. So erhält die Presse Inhalte für Ihre Zeitung oder Ihre Webseite und Sie profitieren von der Veröffentlichung indem sich Ihre Bekanntheit steigert. Siebrauche Hilfe bei Ihrer [Presse- und Medienarbeit](#)? Auch hier bieten wir tolle Möglichkeiten an.

Auch über **Social Media** lässt sich sehr viel **kostenlose Werbung für Vereine** betreiben. Starten Sie beispielsweise ein Gewinnspiel und posten es auf Ihren Social Media Kanälen. Das Positive daran ist, dass sowohl potenzielle **neue Mitglieder**, Investoren und Bestandsmitglieder Ihre Werbeaktionen sehen können.

Um professionell Ihre Organisationen nach vorne zu bringen, können wir Ihnen als Experte für Vereinsmarketing jeder Zeit und unverbindlich weiter helfen.

<https://youtu.be/AgYoPRz4FYA>

Genauer hierzu, können Sie genau in unserem Beitrag "[Brauche ich 2022 einen Experten für Verbandsmarketing?](#)" nachlesen.