

Audiencing - Wer kommt denn da (nicht) zu ihrem Kulturbetrieb? Besuchergewinnung und –bindung für Kulturorganisationen

Wie schaut Ihr Publikum aus? Alt oder Jung? Männer oder Frauen? Mit wem gehen Ihre BesucherInnen ins Theater und warum kommen sie nicht öfter? Wer besucht Ihr Museum warum nicht? Wie zufrieden sind Ihre BesucherInnen mit Ihren Serviceleistungen und MitarbeiterInnen? Warum kaufen manche BesucherInnen ein Abonnement und andere nicht? Sie haben genug von teuren Werbe-Kampagnen und schon zu viele Straßenbahnen beklebt? Wollen Sie Ihr Direktmarketing nutzen und Ihre BesucherInnen direkt ansprechen? Wollen Sie Werbeaktionen gezielt steuern und Abonnements an die richtigen Zielgruppen verkaufen? Wen fragen Sie um eine Spende? Sammeln Sie überhaupt Adressen?

Sie haben noch mehr Fragen, wie Sie neue Besucher gewinnen und bestehende Besucher stärker an ihren Kulturbetrieb binden können? Die Antworten müssen Sie selber erarbeiten. Wie Sie das machen, lernen Sie in diesem Workshop!

Zielgruppe

GeschäftsführerInnen, AbteilungsleiterInnen, Führungskräfte und MitarbeiterInnen, die für Marketing, Kommunikation, Vertrieb oder Publikums-Bindung zuständig sind. Sowie Personen, die an dieser Thematik interessiert sind.

Ziel

Die TeilnehmerInnen lernen, welche Informationen sie benötigen und mit welchen Methoden sie diese gewinnen können, um neue Besucher zu finden und bestehende besser an ihren Kulturbetrieb binden zu können.

Sie wissen, wie sie neue Besucherzielgruppen für Ihre Institution gewinnen und wie sie diese ansprechen.

Die TeilnehmerInnen erfahren die Grundlagen für erfolgreiches Besucherdatenmanagement.

Sie erfahren, wie mit der wirksamsten Methode im Marketing BesucherInnen binden können, Werbe-Budgets sparen und Einnahmen steigern können und wie diese in der Praxis eingesetzt wird.

Inhalt

- Marktforschungs-Methoden
- Erstellen eines Fragenkatalogs
- Zielgruppen-Segmentierung
- Wie gewinne ich neue Besucher?
- Adressen sammeln und pflegen
- Einsatz von Direktmarketing
- Besucherbindung: Voraussetzungen und Ziele
- Instrumente der Besucherbindung

Methode

- Inhaltliche Inputs
- Gruppen- und Einzelübungen
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

Trainerin/Dozentin

MMag. Irene Knava, MAS studierte Theaterwissenschaft, Kunstgeschichte und Handelswissenschaft in Wien und absolvierte ein Post Graduate in Kulturmanagement an der Universität für Musik und Darstellende Kunst Wien. Sie ist ausgebildete Controllerin, Fundraiserin und Trainerin. Lange Jahre war Frau MMag. Knava im Management von führenden Kulturinstitutionen tätig. Sie ist Inhaberin des Kulturberatungs-Unternehmens AUDIENCING – Consulting für Theater und Museen. Sie ist Lehrbeauftragte an der Universität für Musik und Darstellende Kunst Wien und an der Donau-Universität Krems.

Termin und Ort

21.-22.2.2011 von 9.00-17.00 Uhr, Ort: Wien

Teilnehmerbeitrag

€ 590,-- exkl. 20% USt. (inkludiert Dokumentation und Erfrischungsgetränke)

Ihr persönlicher Nutzen

- Sie können Publikum gezielt ansprechen und an ihre Kultur-Organisation binden.
- Sie lernen, unterschiedliche Marktforschungs-Methoden einzusetzen.
- Sie erstellen einen persönlichen Fragebogen.
- Sie lernen aus den Ergebnissen, konkrete Marketing-Maßnahmen abzuleiten.
- Sie wissen, wie Sie Adressen sammeln und pflegen können.
- Sie lernen, worauf Sie beim Umgang mit BesucherInnen-Daten achten müssen.
- Sie lernen Direktmarketing einzusetzen, sparen Werbe-Budget und schaffen Mehrwert für Ihre BesucherInnen.
- Praxisnahe Beispiele und Übungen
- Austausch mit Gleichgesinnten
- Feedback der Trainerin

Kontakt:

Dr. Helmut Hütter, ++43-1-955 1 777, Mobil: ++43-664 504 602 4, Email: office@npo-akademie.at. Wir beraten Sie gerne auch über Fördermöglichkeiten (finanzieller Zuschuß) unserer Seminare. Diese sind bis zu 2/3 förderbar.

NPO akademie

Fax-Anmeldung
+ 43 (01) 96 10 671

Ja, ich melde mich zu untenstehendem Lehrgang/Seminar/Workshop an*.

Titel _____

Termin _____

Vor- und Zuname, Titel, Studr Geburtsdatum

Firma

Abteilung Position

Firmenadresse, PLZ, Ort Telefon, Fax

Privatadresse, PLZ, Ort Telefon

Mobiltelefon e-mail

Datum, Unterschrift (bzw. firmamäßige Fertigung bei Bezahlung durch Firma)

*Die Geschäftsbedingungen der NPO-Akademie der Hütter. MC gelten als vereinbart (im Anhang des Anmeldeformulars bzw. unter www.npo-akademie.at).

Allgemeine Geschäftsbedingungen der NPO-Akademie der Hütter. MC Management Consulting GmbH

▪ **Teilnahmebedingungen**

Sind für den Veranstaltungsbesuch bestimmte Zulassungsbedingungen vorgesehen, sind diese vom Teilnehmer zu erfüllen.

▪ **Anmeldung**

Wir ersuchen Sie, uns Ihre Anmeldungen unter Verwendung des Anmeldeformulars per Post oder Fax zu übermitteln. Selbstverständlich können Sie sich auch über Email (Internet) anmelden. Auch nehmen wir gerne Ihre telefonische Reservierung entgegen.

▪ **Teilnahmebeitrag/Zahlungsbedingungen**

Unsere Preise verstehen sich zuzüglich 20 % USt. Der Teilnahmebeitrag ist vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Skonti können nicht in Abzug gebracht werden. Die Rechnungen sind bei Erhalt sofort fällig. Bei Zahlungsverzug werden die tatsächlichen Mahn- und Inkassospesen sowie 12 % Verzugszinsen p.a. verrechnet. Bei einem späteren Einstieg in eine Veranstaltung ist eine Ermäßigung des Teilnahmebeitrags nicht vorgesehen, dies gilt auch bei einem vorzeitigen Ausstieg. Der Teilnahmebeitrag umfasst die Kosten für Besuch, Unterlagen und Pausengetränke. Übernachtungen sind –wenn nicht anders angeführt- im Teilnahmebeitrag nicht enthalten.

▪ **Fördermöglichkeiten**

Wir informieren Sie gerne über aktuelle Fördermöglichkeiten für Mitarbeiterqualifizierung.

▪ **Anmeldebestätigung**

Ihre Anmeldung wird nach Erhalt unter Berücksichtigung freier Veranstaltungsplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung.

▪ **Unternehmensrabatt**

Wenn mehrere Teilnehmer eines Unternehmens dieselbe Veranstaltung besuchen, reduziert sich der Teilnahmebeitrag für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer um 10%.

▪ **Stornobedingungen**

Da Veranstaltungsplätze nicht kurzfristig nachbesetzt werden können, müssen wir ab 21 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn 50% und 3 Werktage vor Veranstaltungsbeginn 100% Stornogebühr verrechnen. Die Stornogebühr entfällt, wenn vom Teilnehmer ein der Zielgruppe entsprechender Ersatzteilnehmer nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Teilnahmebeitrag leistet. Für die Rechtzeitigkeit der Rücktritts bzw. Stornoerklärung gilt das Einlangen bei Hütter. MC. Wir können Abmeldungen nur in schriftlicher Form entgegennehmen.

▪ **Rücktrittsrecht**

Erfolgt die Buchung einer Veranstaltung im Fernabsatz (telefonisch, per Fax, Email, Internet), steht dem Teilnehmer als Konsument im Sinne des KSchG ein gesetzliches Rücktrittsrecht im Sinne des Fernabsatzgesetzes binnen 7 Werktagen (Samstag gilt nicht als Werktag) gerechnet ab Vertragsabschluss zu. Dies gilt nicht für Veranstaltungen, die bereits innerhalb dieser 7 Werktage ab dem Vertragsabschluss beginnen. Die Rücktrittsfrist gilt als gewahrt, wenn die Rücktrittserklärung innerhalb der Frist abgeschickt wird.

▪ **Änderungen im Veranstaltungsprogramm**

Unsere Veranstaltungen unterliegen einer langfristigen Planung, daher sind organisatorisch bedingte Programmänderungen möglich. Daher kann es zu Änderungen des Veranstaltungsprogramms, des Teilnahmebeitrags, der Veranstaltungstermine, der Beginnzeiten, der Trainer/-innen kommen, die wir uns vorbehalten. Die Teilnehmer werden rechtzeitig und in geeigneter Weise verständigt.

▪ **Veranstaltungsabsage**

Das Zustandekommen einer Veranstaltung hängt von einer Mindestteilnehmerzahl ab. Wenn die Veranstaltung aus organisatorischen Gründen abgesagt werden muss, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Teilnahmebeiträgen. Ersatz für darüber hinausgehende entstandene Schäden bzw. Aufwendungen jeglicher Art (z.B. Verdienstentgang, Fahrtkosten etc.) ist ausgeschlossen. Werden Skripten und Arbeitsunterlagen von den Teilnehmern nicht zurückgegeben, wird die Rückzahlung entsprechend reduziert.

▪ **Ausschluss von einer Veranstaltung**

Damit die Veranstaltungsziele erreicht werden, können Personen ohne Angabe von Gründen von der Teilnahme ausgeschlossen werden.

▪ **Besuchsbestätigungen/Prüfungen**

Werden mehr als 75% der betreffenden Veranstaltung vom Teilnehmer besucht, stellen wir kostenlos Teilnahmebestätigungen aus. Allgemein werden zu Prüfungen nur Teilnehmer zugelassen, wenn diese mindestens 75% der vorangegangenen Veranstaltung besucht haben.

▪ **Copyright**

Die im Zuge einer Veranstaltung beigegebenen Unterlagen sind und bleiben geistiges Eigentum der NPO-Akademie bzw. der Trainer/Innen und stehen ausschließlich jenen Personen zur persönlichen Verfügung, die an der Veranstaltung teilgenommen haben. Die über diesen Rahmen hinausgehende Verbreitung und Nutzung dieses Materials (auch firmenintern) ist an unsere vorherige schriftliche Zustimmung gebunden. Die gewerbliche Nutzung (z.B. für gewerbliche Zwecke als Trainer) der Unterlagen ist strengstens untersagt.

▪ **Haftungsausschluss**

Für persönliche Gegenstände der Teilnehmer wird keine Haftung übernommen. Aus der Anwendung der erworbenen Kenntnisse können keinerlei Haftungsansprüche gegenüber der NPO-Akademie/Hütter. MC gemacht werden.

▪ **Datenschutz/Verschwiegenheit**

Die persönlichen Angaben der Teilnehmer werden vertraulich behandelt. Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Unsere Trainer sind zur Verschwiegenheit über Vorkommnisse in den Veranstaltungen –auch den persönlichen Bereich betreffend- gegenüber Dritten verpflichtet. Die TeilnehmerInnen stimmen den Empfang des elektronischen Newsletters zu, sofern bei der Anmeldung zu Veranstaltung nicht ausdrücklich Anderes mitgeteilt wird. Der Empfang des Newsletters kann jederzeit storniert werden.

▪ **Gerichtsstand**

Gerichtsstand ist das sachlich zuständige Gericht in Wien.