

Marketing der Unterschiede

Wie kann das Produkt Stadt auf unterschiedlichste
Zielgruppen reagieren?



Wer sind wir?

- Wohnstadt
- Wirtschaftsstandort
- Familienstadt
- Senioren-Residenz
- Schwarmstadt
- Politik / Wirtschaft / Gemeinschaft - unterschiedliche Blickwinkel
- **Wir können nur ein Ziel / Merkmal für uns festlegen**



Sind wir ALT und intellektuell?

- **Lebenserfahrung bringt andere Verknüpfungen**
- Bezüge müssen stilsicher sein
- Soziale Kontakte sind ausgeprägt
- Multiplikator ist der Mensch
- Soziale Kontakte - face to face



Sind wir JUNG und sexy?

- Generation Y oder Z
- Facebook - oder ?
- Sozialkontakt über das Web
- **Cocooning-Ansätze aus den 1990 Jahren**
- Unterschiedliche Kommunikationsansätze
 - Y = Facebook
 - Z = Whats App / Gaming-Plattformen (geschlossene Gruppen)



Schwarmstadt oder Schwarmstadt

- Eine Stadt zum „hineinschwärmen“? JUNG
 - Braucht die Generation Nähe?
 - Ein Stadtteil digital?
- Eine Stadt für die man schwärmt? ALT
 - Stadtentwicklung 2020 - soziale Nähe
 - Treffpunkte und Gemeinschaft



Zukunft? - 2030!

- Was gibt uns Stadtentwicklung vor?
- Was kommt nach der Generation Z?
- **Wie erreiche ich meine Zielgruppe in ihrem digital-sozialen Umfeld?**



Themen spielen oder Fragen beantworten?

- Locken mit Themen und Beteiligung
- Fragen stellen und beantworten
- **Rückmeldungen als Bestätigung**
- Dialog für alle Generationen
- Neue Kommunikationskanäle generieren



Wege der Kommunikation.

- Print
- Film / Video / Foto
- Podcast / Audio
- **Social Media - Macht der Bilder und Erfahrung**
 - Instagram als „neuer Kommunikationskanal“
 - App's mit Mehrwert
 - ALEXA und SIRI - Entspannung und Info per Audio-File
 - Wo finde ich meine Zielgruppen?



Beteiligung - aber wie.

- Digitale Foren - locken an
- Analoge Foren - geben Rückmeldung
- Multiplikatoren aus jeder Gruppe
- Ergebnisse müssen überzeugen
- **Erst differenziert (über Themenkreise)**
- **... und dann gemeinsam (bei Schnittmengen)**



Rückmeldung - aber wie.

- Alle Formen sind möglich
- ... die beste ist die Persönliche
- Pflege der Kontakte mit Aufforderung zur Aktivität
- **Ob ALT, ob JUNG - Lob und Anerkennung sind für beide Gruppen wichtig**
- Wenn digital, dann aber richtig (kurze Antwortzeiten)



Begeistern - aber wie.

- Zeitgeist und Trends
- „Fridays for future“ - eine neue Dynamik
- Vorträge in den „Sozialen Räumen“
der Zielgruppen (z.B. Schulen, Theater, Wohnparks)
- **Einzelansprache von gesellschaftlichen Multiplikatoren**
- Aufbau oder Aktivierung von Netzwerken
- **„face to face“ - das neue Medium?**



Herzlichen Danke 😊

MIX it!

