



## Öko-Modellregion: Workshop zum Thema Kommunikation

### Beitrag

**Was ist unser Warum? Und wen interessiert das? Diese Frage stellten sich die Teilnehmer letzte Woche beim gemeinsamen Stammtisch der Öko-Modellregion, der jeden Monat zu einem anderen Thema beim Hofwirt in Neubeuern stattfindet. Diesmal ging es um das Thema “Wie kommuniziere ich richtig mit meinen Kund:innen?”. Rund 15 Personen, vor allem Direktvermarkter, nahmen am Workshop auf verschiedenen Kanälen teil.**

Zum Einstieg führten die beiden Managerinnen der ÖMR, Steffi Adeili und Steffi Wimmer, zwei Rollenspiele einer Interaktion zwischen einem Landwirt und einer Kundin vor. Dabei handelte es sich zunächst um ein Negativ-Beispiel und dann um ein sehr positives. “Damit wollten wir den Landwirten verdeutlichen, welchen Unterschied gute Kommunikation in einer Situation machen kann.”, erläutert Steffi Adeili.

Im weiteren Verlauf teilte Steffi Wimmer den Teilnehmenden aber nicht mit, welche tollen Werbebotschaften sie an ihre Kund:innen kommunizieren sollten. Es ging vielmehr darum, sich selbst bewusst zu werden, was der Kern des eigenen Betriebs ist, welche Botschaften man vermitteln will und auch zu erfahren was Kund:innen interessiert. Dafür erklärte Steffi den Teilnehmenden das Marketing-Konzept des “Golden Circle”, dem goldenen Kreis des Was?, Wie?, und Warum?. Laut diesem Modell, das vom Autor und Unternehmensberater Simon Sinek stammt, geht es Kund:innen nicht nur darum, was oder wie man es macht, sondern sie wollen vor allem verstehen, warum man es macht. Dies begründet sich vor allem in der Tatsache, dass Menschen in den meisten Fällen keine rationalen Kaufentscheidungen, sondern emotionale Entscheidungen treffen. Kann man sie also auf der emotionalen Ebene abholen, sind sie eher zum Kauf geneigt. Anhand verschiedener Unternehmensbeispiele wurde das Konzept erläutert, um dann im Anschluss den persönlichen, auf den eigenen Betrieb abgestimmten goldenen Kreis zu entwickeln. So einfach das Konzept auch klingt, diese Aufgabe war gar nicht so leicht zu lösen.

Im Anschluss hatte jeder Teilnehmende die Möglichkeit, seine Ergebnisse vorzustellen und Rückmeldungen sowie Verbesserungsvorschläge aus der Gruppe einzuholen. Der goldene Kreis bietet die Basis, also den Unterbau für jegliche Marketingaktivitäten. Denn hat man einmal die Klarheit über die drei zentralen Fragen, kann man sie in der Kundenkommunikation, sowohl in der direkten, als auch

über Kanäle, wie Instagram, einfacher abrufen und Botschaften davon ableiten. Als Anwendungsbeispiele wurden dann einerseits die direkte Kundenkommunikation, als auch die Kommunikation über Instagram besprochen und geübt.

**Die nächsten Stammtische finden am Mittwoch, 13. März 2024 zum Thema “Schule für’s Leben” und am 17. April 2024 zum Thema “Wie kommuniziere ich in Konfliktsituationen – Gewaltfreie Kommunikation” statt.**

**Bericht und Bildmaterial:** Öko-Modellregion Hochries-Kampenwand-Wendelstein



## Kategorie

1. Wirtschaft

## Schlagworte

1. Bergen
2. Chieming
3. Exkursion
4. Öko-Modellregion Hochries-Kampenwand-Wendelstein
5. Umland