

# Gruppe 3 - Zielgruppen erreichen

## Betrieb

Persönliche  
Ansprache im  
Betrieb selbst

Betriebsleitungen  
aufklären über  
Tabu's / mit soz. Med.

## Quartiers- management

Stadtteilbüro  
(Vogelperspektive)  
Träger - Konkurrenz  
Denken

↳ Ressourcen  
bündeln +  
austauschen

Energie binden,  
um neue Ressourcen  
zu nutzen

bestehende  
Gruppen aufsuchen  
z.B. Gesprächskreis

Fitness-Deutsch  
„Cross-Over“

„neue Medien“  
Medienkompetenz

Werbung/  
Aufklärung  
mit Harmonie

direkte  
Ansprache

Bedarfe heraus-  
finden - wie?

Multiplikatoren  
vor Ort, die  
gezielt ansprechen

Raum geben  
für soz. Austausch

gute Ideen  
Bsp. Menschen  
die arbeiten

Thema:  
Sucht  
↳ schwer erreichbar

Bedarfsabfrage

TN über  
soz. Medien  
ansprechen

MGH: persönl.  
Ansprache von  
Bürgern/Finnen

Bsp. Mütter,  
die ihren Kindern  
helfen möchten

↳ Väter (indirekt)  
Ansprache über  
Schulen & Kitas

Versuch: Eltern  
beizubringen, wie  
sie Kindern helfen können

„Dauerhafte,  
nachhaltige  
Information“

persönlicher  
Anspruchspartner  
vor Ort

Kombination  
von persönl.  
Anspruchspartner &  
nachhaltiger Info.

richtiger  
Tweet

über Einrichtung,  
hinausdenken  
Bsp. DeutschimPark  
Beratung im  
Spielplatz/Park

Bsp. VHS  
Wien

Apps vorgestellt  
⇒

MGH: Ansprache  
persönlich  
„Mund zu Mund“

Vertrauen  
aufbauen

Netzwerk/  
Austausch  
⇒ nutzen!

Stadtteil-  
Konferenz: -> +  
Beziehungsarbeit  
bestehende  
Netzwerke  
besuchen + informieren

Bürger-i:innen  
Träger im Stadtteil  
Zitate von  
Menschen vorstellen  
→ lebendig machen

## Schwierigkeiten

TN an VHS  
gehen zurück

Stigmatisierung  
Angst vor  
Sanktionen

Grenzen von  
Netzwerken  
↳ Bsp. kein Bedarf

Angst um  
Stelle / Projekt/  
Geld