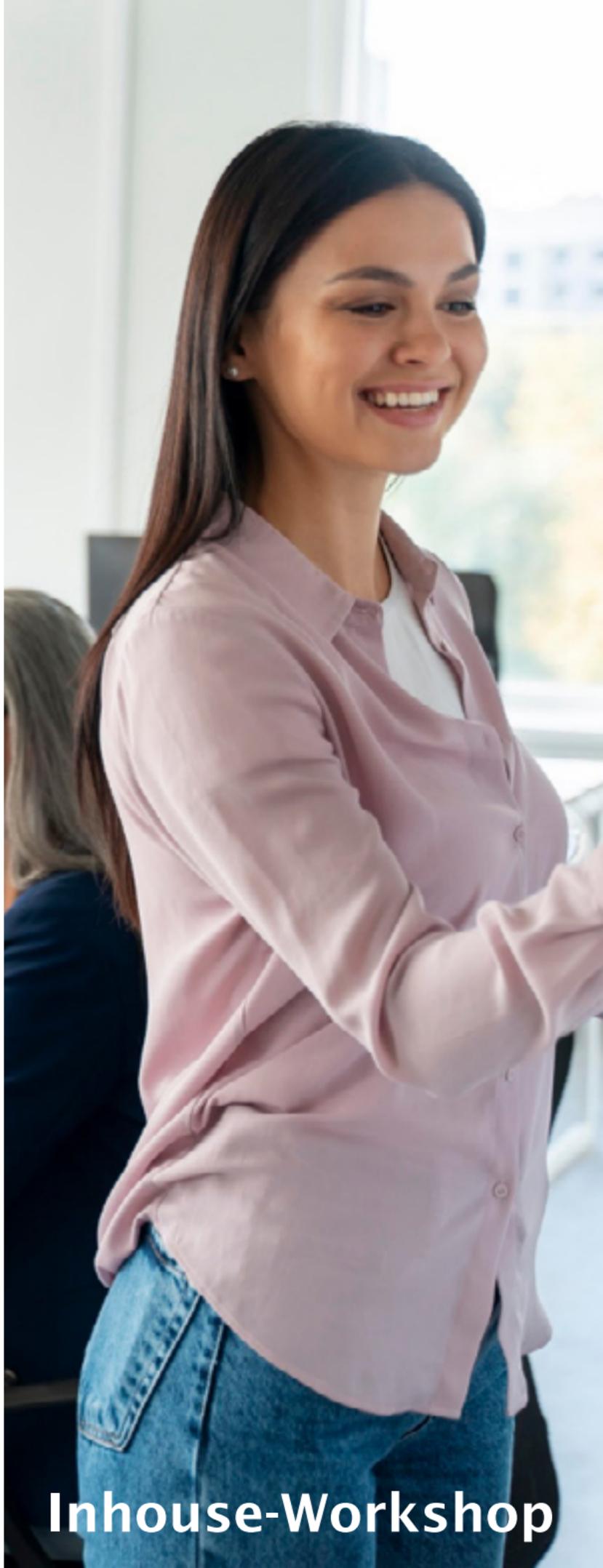


# AUDIENCE DEVELOPMENT



**Inhouse-Workshop**

# Publikumserfolg nachhaltig fördern und sichern

Gewinnen Sie mit gezielter  
Publikumsorientierung und  
-entwicklung mehr Besucher:innen  
und Stammkund:innen!

Schaffen Sie eine stabile  
Grundlage für mehr  
Besuche und Begeisterung  
für Ihre Kultureinrichtung!

## Drei Ansätze ein Ziel

### **Partizipativer Ansatz**

Partizipation fördert die Teilhabe und Mitbestimmung. Sie stärkt die Verbindung zwischen Ihrer Institution und der Gemeinschaft und fördert die kulturelle Bildung.

### **Outreach-Programme**

Bringen Sie Ihre kulturellen Angebote zu Menschen, die sonst möglicherweise keinen Zugang dazu haben. Beispiele hierfür sind mobile Ausstellungen und Theateraufführungen, Konzerte in öffentlichen Parks und in benachteiligten Stadtteilen. Outreach-Initiativen sind besonders effektiv, um neue Zielgruppen zu erreichen und das Interesse an kulturellen Angeboten langfristig zu wecken.

### **Community Building**

Bieten Sie mit Theater- und Kunstbildungsprogrammen Plattformen für die Zusammenarbeit und den Austausch. Durch die Teilnahme an Produktionen, Workshops und Veranstaltungen entwickeln die Menschen soziale Verbindungen und ein Gefühl der Zugehörigkeit. Dies fördert auch die wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung der Region.

**Da geht noch mehr!**

# Beantworten Sie in einem Inhouse-Workshop wichtige Fragen und entwickeln Sie eine gezielte Audience Development Strategie

Klären Sie u. a.

- Was erwarten Sie von Audience Development?
- Wo stehen Sie im Prozess?
- Was wird bereits gemacht?
- Welche Ergebnisse liegen vor?
- Wer fehlt im Projekt-Team?
- Wie geht es weiter im Projekt?
- Was ist Ihre Vision?

Was wollen Sie wissen?

# Wie und wo erreichen Sie Ihre Besucher:innen am besten?

## Nutzen Sie moderne Instrumente um Ihre Zielgruppen besser kennenzulernen

### **Audience Persona**

Das Instrument der „audience persona“ hilft, Zielgruppen noch besser zu verstehen. Es ist aus dem Customer Journey Konzept entlehnt und führt über semi-fiktionale Vertreterprofile zu einem umfassenderen Bild Ihrer Zielgruppen.

### **Customer Journey Mapping**

Eine Customer Journey Map visualisiert die gesamte Customer Journey von Kund:innen, bestimmten Personae, Kund:innengruppen und Kund:innensegmenten. Sie dient dazu, sämtliche Schritte von Interessent:innen sowie Käufer:innn auf ihrem Weg zum Kaufabschluss zu analysieren. Das Ziel der Customer Journey Map ist es, positive Momente in der User Experience (UX) zu erkennen, diese auszubauen und negative Erfahrungen in der Kund:innenbeziehung zu identifizieren und zu beheben.

## Buchen Sie jetzt Ihre individuelle Beratung und Prozess-Moderation!

Gemeinsam mit Ihrem Team analysiere ich die Situation und erarbeite eine Audience Development Strategie für Ihre Kultureinrichtung sowie konkrete Maßnahmen.

### Inhouse-Workshop buchen

Mit einem Inhouse-Workshop gehen Sie einen ersten Schritt und schaffen wichtige Grundlagen für die Strategieentwicklung und Maßnahmenplanung.

**Dauer:**

ca. 4 Stunden (erweiterbar)

**Moderation & Beratung:**

Jürgen Preiß

Berater & Herausgeber

theatermanagement aktuell

**Investition:**

auf Anfrage

**Kontakt für Rückfragen  
und zur Terminvereinbarung:**

[mail@theatermanagement-aktuell.de](mailto:mail@theatermanagement-aktuell.de)

0221 / 976 141 67