

Firmenkunden erschließen für Gruppenhäuser

Workshop zur Erschließung neuer
Gästegruppen für Bildungsstätten und
Gruppenhäuser

noahworks



Jugendarbeit zukunftsfähig machen, damit sie gesellschaftlich relevant bleibt.

Wir haben in unserer Kindheit und Jugend selbst viele Angebote der Jugendarbeit in Anspruch nehmen dürfen und verbinden damit wertvolle Erfahrungen. Mit Noahworks leisten wir unseren Beitrag, damit Häuser und Verbände digitaler arbeiten können, um ihren gesellschaftlichen Auftrag auch in Zukunft gut erfüllen zu können.



Studie Kinder- und Jugendunterkünfte



🛏 Nur **12 % der Häuser** erreichen eine **Auslastung** von über **50 %** – zwei von drei **Betten** bleiben **leer**.

💶 **50 % der Häuser** bewerten ihre **wirtschaftliche** Lage als **„ausreichend“** oder **schlechter**.

🔴 **1 von 5** **Unterkünften** sieht die eigene **Zukunft** eher oder sehr **negativ**

[Hier kannst du die Studie vollständig abrufen](#)



Validierungsgespräche - Bedürfnisse von Gästen direkt verstehen

Was ist das?

Ein kurzes, strukturiertes Gespräch mit einem potenziellen Firmenkunden, um dessen Bedürfnisse, Erwartungen und Hürden zu verstehen – **noch bevor** du ein konkretes Angebot entwickelst.

Warum ist das sinnvoll?

- Du erfährst, welche **Formate** Firmen wirklich brauchen
- Du entwickelst dein **Angebot** passgenau – ohne zu raten
- Du schaffst früh **Vertrauen** durch ehrliches Interesse

Beispielfragen:

„Was war Ihr bestes Teamevent der letzten Jahre – und warum?“

„Was müsste ein Tagungsort mitbringen, damit Sie wiederkommen?“

„Woran scheitert es meistens bei der Planung solcher Tage?“

Praxis-Tipp:

Frag **gezielt** 3–5 Unternehmen in deiner **Region** – persönlich oder **telefonisch**. Kein Verkaufsgespräch! Nur **Zuhören**.



Erfolgsgeschichten erzählen - statt Angebote erklären

Was ist das?

Eine kurze, konkrete **Geschichte** von einem Firmenkunden, der bei euch eine gelungene Veranstaltung durchgeführt hat.

Warum ist das sinnvoll?

- Menschen kaufen **Vertrauen** - nicht Ausstattung
- „**Story** statt Fakten“ wirkt **emotional** und **glaubwürdig**
- Du kannst echte **Referenzen** nutzen, ohne aufdringlich zu sein

Struktur eines One-Pagers:

Ausgangslage: „Ein Team aus XY wollte raus aus dem Alltag ...“

Umsetzung: „Sie buchten unser XYZ-Angebot für 2 Tage ...“

Ergebnis: „Die Rückmeldung war eindeutig - entspannt, fokussiert, inspiriert.“

Praxis-Tipp:

- Als **PDF** an Anfragen anhängen
- Auf der **Website** unter „Referenzen“
- Als **Social-Media-Post** mit Foto und kurzem Zitat



Kompakt & klar: Euer Angebot auf einen Blick

Was ist das?

Eine 1-2-seitige PDF, die speziell auf Firmenkunden zugeschnitten ist – als Antwort auf die Frage: „Was kann man bei euch als Firma konkret buchen?“

Warum ist das sinnvoll?

- Firmenkunden wollen keine allgemeinen Flyer, sondern Klarheit
- Du zeigst sofort: „Wir haben verstanden, was ihr braucht“
- Du grenzt dich vom „Standardgruppenhaus“ ab

Elemente deiner Broschüre:

3-4 gute **Gründe**, warum Firmen bei dir buchen sollten

Beispielpaket (z. B. „1 Tag Teamevent – 490 € all-in“)

Ein starkes **Kundenzitat** oder ein Foto einer echten Gruppe

Kontaktdaten + **Direktlink** zur Anfrage

Praxis-Tipp:

Mach die Broschüre als **Download** verfügbar (Lead-Magnet!) oder **verschicke** sie aktiv nach Erstkontakt.



Umfrage und Checkliste: Wissen teilen - Vertrauen aufbauen

Was ist das?

Eine kleine Umfrage + Checkliste mit dem Titel:
„Was macht einen guten Ort für Teamtage aus?“ – als interaktives Element auf deiner Website oder bei Veranstaltungen.

Warum ist das sinnvoll?

- Du regst Firmen zum Nachdenken an – und positionierst dich als Lösung
- Du sammelst ggf. sogar E-Mail-Adressen für weitere Kontaktaufnahme
- Du wirst als beratender Partner wahrgenommen – nicht als Verkäufer

Inhalte der Checkliste (Beispiele):

Gibt es Rückzugsräume für Gespräche?

Ist die Verpflegung flexibel gestaltbar?

Gibt es Raum für Bewegung / Teambuilding-Aktivitäten?

Praxis-Tipp:

Biete am Ende der Checkliste die Option an:
„Laden Sie unsere Empfehlungen für 3 perfekte Teamtage kostenlos herunter.“ → PDF mit deinem Angebot!