

Open Houses 2010

Ruhr IHK

Ruhr Companies welcome Europe

Eine Initiative der IHKs Ruhr

**Fax-Antwort an
(0201) 1892 - 173**



IHK
Ruhr
Industrie- und Handelskammer
für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen
zu Essen

Yvonne Bücking
Am Waldthausenpark 2
45127 Essen

Ja, wir beteiligen uns am Projekt „Open Houses 2010“.

Bei Zusage wird sich Ihre IHK in Kürze mit Ihnen in Verbindung setzen.

Wir werden uns am Projekt „Open Houses 2010“ nicht beteiligen.

Unternehmen _____

Ansprechpartner _____

Straße, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

E-mail _____

Telefon _____

LEITFADEN ZU „OPEN HOUSES 2010“

WILLKOMMEN!

Wir freuen uns, dass Sie sich entschieden haben, an der Initiative „Open Houses 2010“ der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet teilzunehmen. Wir hoffen, dass wir gemeinsam dazu beitragen können, die Wirtschaft unserer Region – dem Ruhrgebiet – einem interessierten Publikum vorzustellen. Denn die Unternehmen, in denen die Menschen arbeiten, prägen das Bild unserer Region als einen modernen, sympathischen und weltoffenen Standort.

Mit dem vorliegenden Leitfaden wollen wir Ihnen einige Anregungen auf den Weg geben, wie Sie Ihren persönlichen Tag „Open Houses 2010“ gestalten können. Vorab: Es gibt keine Vorgaben. Sie sind frei zu entscheiden, wie, wann, wo und wen Sie einladen.

Wenn Sie jedoch Ideen suchen, wollen wir Sie dabei gerne unterstützen:

FIRMENPROFIL

Um sich auf der Internetplattform „Open Houses 2010“ optimal zu präsentieren, sollten Sie ein Firmenprofil erstellen. Dies sollte kurz und prägnant sein. Gehen Sie bspw. auf Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung ein (was ist das Besondere daran?), nennen Sie Mitarbeiterzahlen, Standorte (auch international) oder auch den Gründungszeitpunkt des Unternehmens. Bitte beschränken Sie sich auf rund 1.000 Zeichen.

ZIELGRUPPE

Überlegen Sie sich, welche Zielgruppe Sie ansprechen wollen. Sind es ausschließlich Unternehmer, ist es die breite Öffentlichkeit oder die Nachbarschaft? Dementsprechend sollten Sie Ihre Einladung und Ihre Aktion vorbereiten.

LEITFADEN ZU „OPEN HOUSES 2010“

EINLADUNG

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, auf den Aktionstag „Open Houses 2010“ hinzuweisen. Neben dem Kernstück – der Internetplattform – können Sie selbstverständlich weitere Medien einsetzen (Persönliche Anschreiben von Geschäftspartnern, Pressemeldung, Hinweis in Ihrer Geschäftspost, als Signatur in Ihrer E-Mail, der eigene Internetauftritt etc.) Falls Sie das Logo „Open Houses 2010“ hierfür verwenden wollen, wenden Sie sich bitte an Ihre IHK. Wir stellen es Ihnen gerne zur Verfügung.

GESTALTUNGSFORM

Es gibt sehr unterschiedliche Möglichkeiten, den Tag durchzuführen. Hier nur einige Beispiele mit kurzen Stichpunkten. Sie können selbstverständlich auch ganz andere Varianten durchführen.

Tag der offenen Tür

- suchen Sie sich einen Tag aus (am besten Wochenende) und öffnen Sie Ihr Unternehmen für jedermann.
- Beachten Sie auch die Jahreszeit: Winter oder Herbst könnte bei Programmpunkten unter dem freien Himmel kritisch sein.
- Planen Sie einige Stände mit Informationen, Mitmachaktionen oder Besichtigungen ein.

- Stationen mit Verpflegung sind sinnvoll.
- Halten Sie genügend Mitarbeiter bereit, die gerne über das Unternehmen informieren.
- Sind im Betrieb ggf. Sicherheitsaspekte zu beachten?
- Begehrt sind Präsente, die der Gast selbst gefertigt oder dessen Herstellung er gesehen hat.

Gruppe mit begrenzter Teilnehmerzahl

- Je nachdem, welche Zielgruppe Sie ansprechen, sollten Sie den Termin festlegen. Für eine Gruppe aus der Öffentlichkeit sollten Sie es eher abends oder am Wochenende einplanen; für Geschäftspartner könnten auch Termine innerhalb der Woche möglich sein.
- Gestalten Sie das Programm nicht zu umfangreich.
- Überlegen Sie sich, welches Programm Sie bieten wollen (Vortrag bzw. Film über das Unternehmen, Betriebsrundgang, evtl. Mitmachaktionen, bei denen die Besucher etwas Firmentypisches zusammenbauen können o. ä.)
- Berichten Sie bei Firmenportraits über Fakten (Beschäftigte, Gründung etc.), aber auch über Ihre Besonderheit (Marktführer, außergewöhnliches Produkt)

LEITFADEN ZU „OPEN HOUSES 2010“

- Legen Sie fest, wer die Gruppe betreut, begrüßt und führt.
- Beachten Sie, dass in einer kleineren Gruppe die Kommunikation evtl. besser funktionieren könnte.
- Sind im Betrieb ggf. Sicherheitsaspekte zu beachten?
- Begehrt sind Präsente, die der Gast selbst gefertigt oder dessen Herstellung er gesehen hat.
- Denken Sie bei Vorträgen daran, dass Sie in der Regel kein Fachpublikum vor sich haben. Die Gäste sind zu Ihnen gekommen, weil Sie ein interessantes Produkt/ eine interessante Dienstleistung haben. Versuchen Sie die Begeisterung über ihr spannendes Geschäft zu vermitteln.

Kultureinlage

- Selbstverständlich können Sie auch direkten Bezug zur Kulturhauptstadt nehmen und einen eigenen Kulturteil einplanen.
- Wollen Sie vielleicht die Bilder eines regionalen Künstlers ausstellen?
- Planen Sie Livemusik an Ihrem Aktionstag?

- Wollen Sie die Teilnehmer vielleicht selbst künstlerisch aktiv werden lassen? Lassen Sie sie etwas mit Bezug zu Ihrem Unternehmen gestalten und präsentieren das Ergebnis später der Öffentlichkeit.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Pressemitteilung im Nachgang vorbereiten. Hier sind Fotos und Zitate der Teilnehmer sehr hilfreich. Weisen Sie bitte darauf hin, dass die Aktion im Rahmen „Open Houses 2010 – eine Initiative der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet“ stattgefunden hat.

Haben Sie weitere Fragen?

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung!

IHK für Essen,
Mülheim an der Ruhr, Oberhausen
Yvonne Bücking
Fon 0201 1892 213
yvonne.buecking@essen.ihk.de