

Erfolgreiche Vertriebsstrategien

Wie gelingt die erfolgreiche Akquisition einer dauerhaft hohen Zahl an Deutschlandstipendien?

- 
- 1 Einleitung und Kennzahlen
 - 2 Kaltakquise
 - 3 Warmakquise / Upselling
 - 4 Netzwerke / Cross Selling
 - 5 Kontaktpflege
 - 6 Kooperationen
 - 7 Hilfsmittel und Software
 - 8 Gemeinsame Sammlung weiterer erfolgreicher Vertriebsstrategien

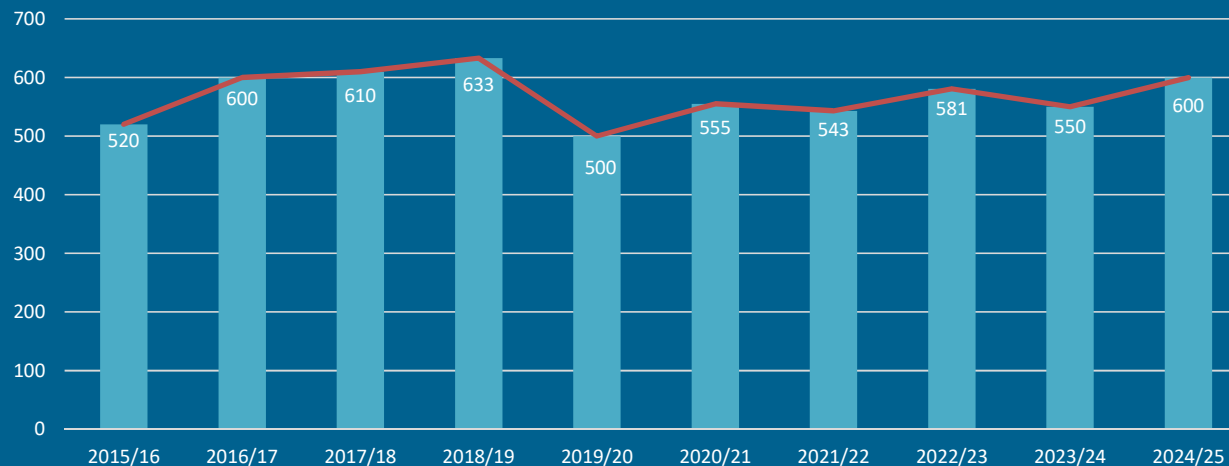
Einleitung und Kennzahlen



Rahmenbedingungen

- Trennung von Fundraising und Stipendienabwicklung von Beginn an.
- Vollzeitstelle plus ein oder zwei studentische Hilfskräfte.
- Akquisekostenpauschale für notwendige Personalkosten sowie sinnvolle Sachkosten.

Entwicklung Anzahl Deutschlandstipendien



Kaltakquise



- Postalischer Spendenbrief an Nicht-Spender
 - 8 verschiedene Versionen, je nach Zielgruppe
- Geburtstagskarten nach FAZ-Geburtstagsliste und Pressespiegel
- LinkedIn Posts
- Kauf von Adressen regionaler Unternehmen und Ansprache per Akquisemail
- Förderanfragen bei Stiftungen
- Präsenz auf Abendveranstaltungen in der Region
- Anzeigen (regional/überregional, klassisch/redaktionell)
- Matching-Funds mit Förderern
- Ansprache von Gästen bei Campusführungen
- Einladung von potentiellen Förderern zu Veranstaltungen des DS sowie der Universität allgemein
- Materialauslage/Vorträge bei Veranstaltungen von Mietern der Universität



Warmakquise

Upselling



- Geburtstagskarten
- Postalischer Spendenbrief an bisherige Spender
 - 4 verschiedene Versionen, je nach Zielgruppe
 - Ansprache auch der DS-Alumni
- Förderanträge bei Stiftungen
- Empfehlungen bereits aktiver Förderer
- Persönliche Besuche bei den Ansprechpartnern der Unternehmen
- Persönlicher Austausch mit Targets aus Netzwerk-Treffen



Netzwerke

Cross Selling



- Ansprache von Stiftungsverwaltungen, die z.B. Preise an der Universität vergeben
- Ansprache regionaler Institutionen, die z.B. allgemeine Uni-Veranstaltungen fördern
- Kontaktaufnahme zu Ausstellern von Job-Messen
- Ansprache der Fachbereiche zur Identifikation von fachspezifischen Förderern
- Kooperation mit dem Förderverein der Universität und Ansprache deren Förderer



Kontaktpflege



- Dankschreiben des Präsidenten (ab 300 Euro)
- Handschriftliche Ansprachen auf Dankespost
- Besuch von Fördererveranstaltungen
- Einladung von Förderern zu Veranstaltungen des DS sowie der Universität allgemein
- Urkunden für Erstspender



Kooperationen





- Alumni-Vereine
- Vereinigung von Freunden und Förderern (VFF)
- Universität des 3. Lebensalters (U3L)
- CampusService (Vermarktungsgesellschaft der Universität)

Hilfsmittel und Software



- CRM-Tool COBRA
 - Eigene Adressdatenbank inkl. ca. 80.000 Alumni-Adressen
- BREVO
 - Online-Marketing
- Dun & Bradstreet (D&B Hoovers)
 - Adressdatenbank Unternehmen
- Stiftungsdatenbank
- Pressespiegel
- Flyer
 - Non-Profits / Privatpersonen
 - Unternehmen
- Homepage www.chancenschenken.de





Gemeinsam jungen Talenten an
der Goethe-Universität mit dem
Deutschlandstipendium

Chancen schenken



www.chancen-schenken.de

Deutschland
STIPENDIUM

GOETHE
UNIVERSITÄT
FRANKFURT AM MAIN

Mit dem Deutschlandstipendium
Chancen schenken
und qualifizierten Nachwuchs für Ihr
Unternehmen finden!



www.chancen-schenken.de

Deutschland
STIPENDIUM

GOETHE
UNIVERSITÄT
FRANKFURT AM MAIN

www.chancenschenken.de

[GU Home](#) ▶ [Private Hochschulförderung](#) ▶ [Deutschlandstipendium](#) ▶ Jetzt spenden!

Chancen schenken! Das Deutschlandstipendium an der Goethe-Universität

2024/25
600 sagen Danke!



600 glückliche Gesichter

Im 14. Förderjahrgang 2024/25 verdanken wir Ihrem Engagement 600 Deutschlandstipendien, die an Studierende der Goethe Universität vergeben werden konnten. Am 13.11.2024 fand die feierliche Vergabefeier im Festsaal der Universität statt.



Hier finden Sie Informationen für: [Private Förderer](#) » | [Non-Profit-Förderer](#) » | [Unternehmensförderer](#) » | [Aktuelles zum Deutschlandstipendium](#) »

Eine attraktive Partnerschaft

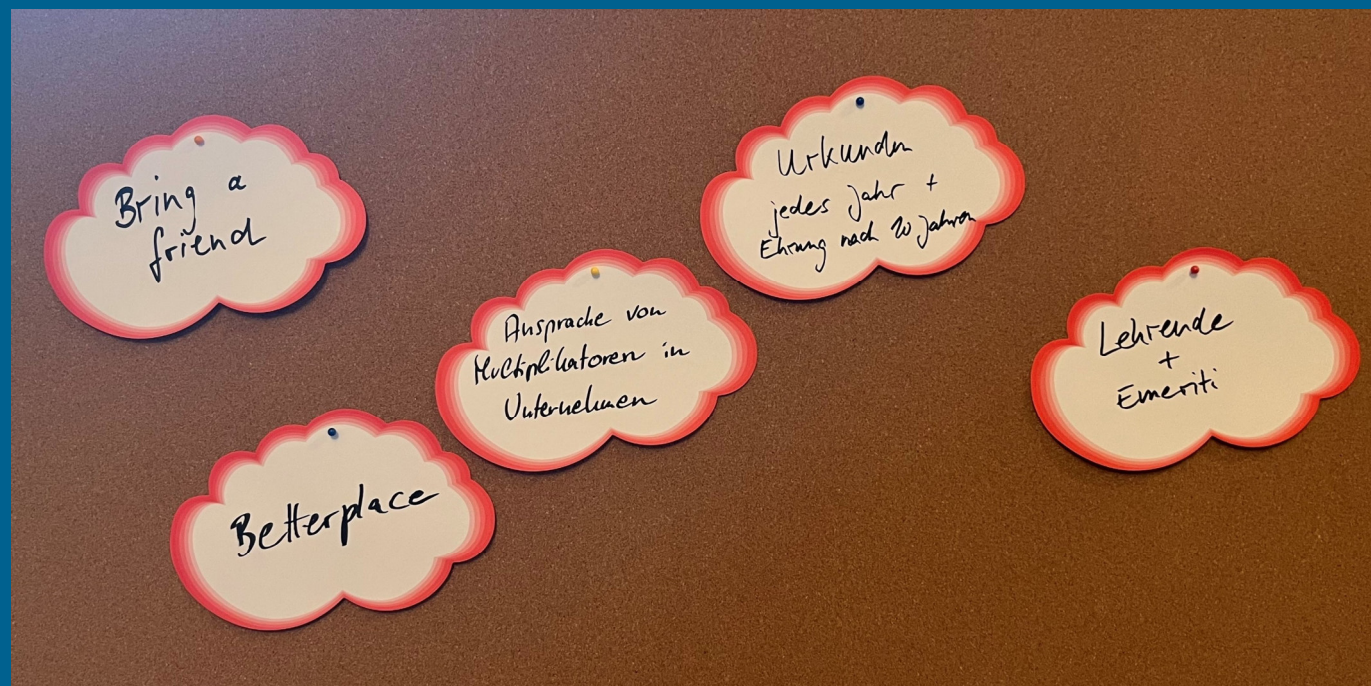
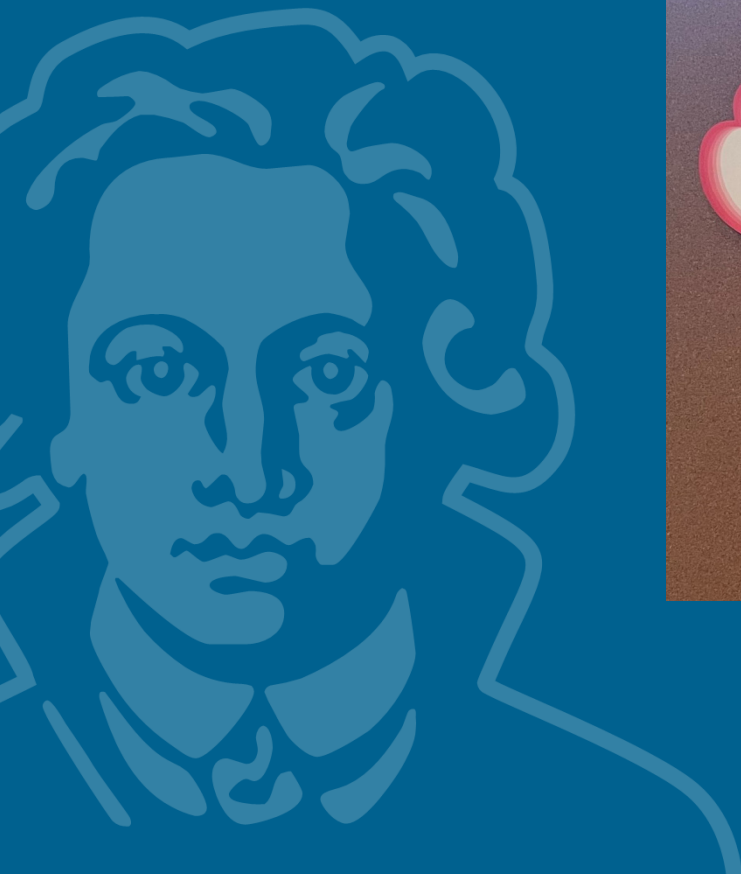
Die Stipendiatinnen und Stipendiaten des Deutschlandstipendiums erhalten ein Jahresstipendium in Höhe von 3600 Euro. Eine Hälfte davon wird durch Spenden ermöglicht, die andere Hälfte gibt das Bundesministerium für Bildung und Forschung dazu.

Auswahlkriterien

Mit dem Deutschlandstipendium wollen wir die talentiertesten jungen Menschen fördern. Denn die Rhein-Main-Region, wie auch der Standort Deutschland und die globale Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft, benötigen dringend hervorragend ausgebildete Absolventinnen und Absolventen. Gefördert werden sowohl Studienanfänger als auch Studierende höherer Semester aus allen Disziplinen, deren bisheriger Werdegang besonders gute Leistungen im Studium erwarten lässt oder bereits aufweist. Außerdem werden

Gemeinsame
Sammlung weiterer
erfolgreicher
Vertriebsstrategien







Im Zuge der Anmeldung hatten einige von Ihnen für Sie besonders interessante Aspekte dieses Workshops genannt:

- Wie findet man neue Stipendienpartner? Welche Strategien haben andere Koordinatoren/-innen?
- Wie wähle ich die "richtige" Ansprache bei potenziellen Fördernden?
- Wie erreiche/motiviere ich Alumni für ein Engagement (finanziell/ideell)?
- Hinweise zur Einbindung von Lehrenden und branchenspezifischer Akquise.

Sind diese adäquat beantwortet bzw. erläutert worden?



**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**