



Münchner Weg der Unternehmensansprache

1. Suche nach geeigneten Unternehmen

Direkte Ansprache von Unternehmen

- Vorhandene Partnerunternehmen von Tatendrang
- Engagierte Marktplatz-Unternehmen (Initiativkreis)
- Erfahrene / aktive Marktplatz-Unternehmen
- Über diverse Botschafter vermittelte Unternehmen
- Kaltakquise (TOP-Arbeitgeber; „Familienfreundliche“, CSR-aktive Unternehmensführung)
- Persönliche / private Kontakte

Vermittelnde Institutionen für Unternehmensansprache

- IHK: aktive Rolle durch Veröffentlichungen und direkte Kontakte zu IHK-Mitgliedern
- Verbände (z. B. Wirtschaftsunioren; Marketing Club)

Öffentlichkeitsarbeit

- Bulletin für Marktplatz mit Statements von Schirmherr und Botschaftern
- Internet-Auftritt (www.gute-geschaefte-muenchen.de)
- Info-Mappe für Unternehmen (Marktplatz-Spielregeln, anonymisierte Projektliste, etc.)

Informationsveranstaltung für Unternehmen

- Attraktiver Veranstaltungsort (Bayerische Börse)
- Gezielte Einladungen für diese Veranstaltung
- Vorbereitung der Veranstaltungsinhalte (Best practice Beispiele)

2. Personalstruktur für Unternehmensansprache

Klare Zuständigkeit bei der Freiwilligenagentur Tatendrang (Orga-Team)

- Kontakte zu Gemeinnützigen (incl. Vorbereitungsworkshops)
- Unternehmenskontakte
- Finanzierung
- Organisation der Informationsveranstaltung
- Öffentlichkeitsarbeit

Unterstützung durch Zeitspender-Team (Telefonate / Kontakte)

3. Listenführung

Notwendige Grundlage für die Unternehmensansprache:

- Adressen und Kontaktpersonen der angesprochenen und potentiellen Unternehmen
- Bemerkungen zur Akquise-Situation, Zusagen, Absagen, Gründe usw.