

(CRM)“? Und welche Rolle spielt das für die Fan-Quote und damit für Organisationserfolg?

Corona-spezifische Fragen

Wie hat sich Kontaktintensität, Zufriedenheit und emotionale Bindung seit Beginn der Pandemie verändert? Wie werden die Rolle und das Krisenmanagement von Verbänden und politischen Instituten eingeschätzt?

Was ist FANOMICS?

FANOMICS ist ein ganzheitliches Management-Steuerungssystem, das Mitgliederorganisationen hilft, ihre Beziehungen zu optimieren. Mit FANOMICS steigern wir durch den Ausbau der „Fan-Kurven“ den Organisationserfolg, indem wir das Beziehungsmanagement auf der Grundlage von Fan-Beziehungen in den Bereichen Sport, Musik und Kultur ausrichten: Identifikation und wahrgenommene Einzigartigkeit. Mit FANOMICS messen, bewerten und optimieren wir die Qualität der Beziehungen zu Ihren wichtigsten Zielgruppen - den Mitgliedern und Mitarbeitern im Haupt- und Ehrenamt.

Mit FANOMICS verschaffen wir Ihnen Klarheit über die Zufriedenheit und emotionale Bindung Ihrer Zielgruppen und helfen Ihnen dabei, sich auf Ihre Stärken zu besinnen, Ihre Ressourcen optimal einzusetzen und Ihre Organisation erfolgreich zu steuern.

FANOMICS öffnet den Blick für einen dringend benötigten Paradigmenwechsel im Beziehungsmanagement. Der Kerngedanke: Statt „Mehr ist Mehr“ fokussiert nur das Wichtige richtig tun. Versuchen Sie nicht, Ihre Mitglieder mit immer mehr Leistung und immer größerem Aufwand immer noch zufriedener zu machen („Mehr ist Mehr Mantra“ des Zufriedenheitsmanagements). Sondern: Fokussieren Sie sich auf die zentralen Bedürfnisse Ihrer Mitglieder, machen Sie diese an jedem Kontaktpunkt immer wieder erlebbar („Orchestrierung“), und erzeugen Sie so Identifikation und das Gefühl von Einzigartigkeit (→ „Monopolstellung in der Psyche“ Ihrer Mitglieder, die dadurch zu Fans werden).

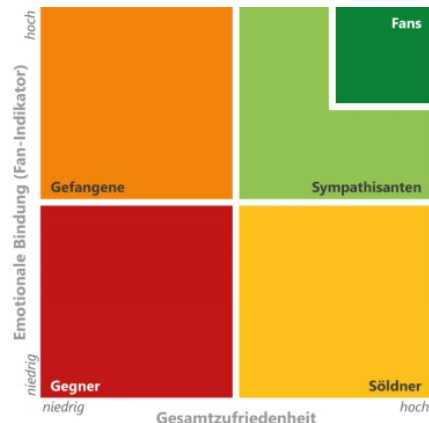
Wie helfen Ihnen Fan-Mitglieder zum Erfolg?

99% aller Fan-Mitglieder empfehlen ihre Organisation sehr gerne weiter und sprechen ca. 19-mal pro Jahr positiv über ihre Organisation. 59% aller Fan-Mitglieder halten ein ehrenamtliches Engagement für attraktiv und 52% engagieren sich (aktuell oder in der Vergangenheit). Und 60% der Fan-Mitglieder würden selbst dann

Mitglied bleiben, wenn sie die Angebote und Leistungen gar nicht mehr benötigen würden.

Fan-Mitglieder sind eben nicht nur zufriedene Mitglieder, sondern gleichzeitig auch emotional verbundene Mitglieder und damit der Grundstein für Ihren Erfolg!

Fan-Mitglieder sind besonders treu, sie bleiben langfristig Mitglied, sie sind bereit, höhere Beiträge zu zahlen und Fehler zu verzeihen, sie engagieren sich ehrenamtlich und last but not least: Fan-Mitglieder empfehlen Ihre Organisation weiter und helfen der Mitgliederer Gewinnung so mehr als jede Werbekampagne!



Das Fan-Portfolio segmentiert Mitglieder entsprechend ihrer Zufriedenheit UND emotionalen Bindung. Es zeigt Mitglieder, die nicht nur hochzufrieden, sondern gleichzeitig auch maximal emotional verbunden sind: Fans

Initiator

FANOMICS gehört zum international tätigen Marktforschungs- und Beratungsunternehmen **2HMforum**. Für **beste Beziehungen** in Mainz. Wir sind Entdecker des Fan-Prinzips und begleiten Kunden aus allen Branchen ganzheitlich auf dem Weg zu mehr Erfolg – insbesondere durch emotionale Mitglieder-, Kunden- und Mitarbeiterbindung.

Kooperationspartner

ECOPLAN
Software für Verbände

ECOPLAN ist ein etablierter Softwareanbieter rund um Digitalisierung und CRM für Verbände, Kammern und Fundraiser. Seit der Gründung 1993 sorgt ECOPLAN für Effizienz und Erfolg bei der Digitalisierung von Geschäftsabläufen in Organisationen.

