
Digitalverbund: vhs für die Zukunft

- **Konzept: Einführung eines modularen Kursaufbaus / modularer Veranstaltungen**
- **Marketingkonzept**

1. Einleitung

Um die Attraktivität von Kursen und Veranstaltungen zu steigern und neue Zielgruppen zu gewinnen, ist es sinnvoll, Kurse und Veranstaltungen in mehrere Module aufzuteilen. Diese Module sollten sowohl einzeln als auch im Rahmen eines Gesamtpakets gebucht werden können. Dieses Konzept soll die Flexibilität der Veranstaltungsangebote erhöhen, die Teilnehmendenzahlen steigern und eine breitere Zielgruppe ansprechen. Eine Erhöhung der Anzahl der Veranstaltungen kann auch zu einer Steigerung der Zuschüsse aus dem Bayerischen Erwachsenenbildungsförderungsgesetz (EbFöG) führen.

2. Ziele des modularen Kursaufbaus

- **Erhöhung der Flexibilität:** Teilnehmende können die Module nach ihren individuellen Interessen und Bedürfnissen auswählen und absolvieren.
- **Steigerung der Teilnehmerzahlen:** Durch die Möglichkeit, Module einzeln zu buchen, werden potenzielle Teilnehmende, die sich für spezifische Themen interessieren, aber keinen vollständigen Kurs belegen möchten, angesprochen.
- **Gewinnung neuer Zielgruppen:** Ein modulares System ermöglicht den Volkshochschulen, spezifische Zielgruppen zu erreichen, die an einem spezifischen Wissenserwerb interessiert sind.
- **Förderung lebenslangen Lernens:** Der modulare Aufbau fördert das kontinuierliche Lernen, da die Teilnehmenden nach Belieben Module hinzufügen und ihre Kenntnisse vertiefen können.
- **Steigerung der Kundenzufriedenheit:** Durch die individuelle Anpassbarkeit der Kurse können Teilnehmende genau das lernen, was sie interessiert, was zu höherer Zufriedenheit führt.
- **Finanzielle Vorteile für Gesamtpaketbucher:** Teilnehmende, die sich für das Gesamtpaket entscheiden, profitieren von einem Preisvorteil gegenüber der Buchung der Einzelmodule.

3. Vorteile des modularen Kursaufbaus

- **Flexibilität für Teilnehmende:** Module können nach eigenem Zeitplan und Interesse ausgewählt und belegt werden. Dies ist besonders attraktiv für Berufstätige, Eltern oder Personen mit eingeschränkter Zeitverfügbarkeit.

- **Individuelle Lernpfade:** Teilnehmende können ihren eigenen Lernpfad gestalten, indem sie Module wählen, die ihren persönlichen oder beruflichen Zielen entsprechen.
- **Kosteneffizienz:** Teilnehmende haben die Möglichkeit, zunächst nur einzelne Module zu buchen, bevor sie sich für das Gesamtpaket entscheiden. Dies senkt die finanzielle Hürde und erlaubt eine risikolose Erkundung des Kursangebots.
- **Finanzielle Anreize für Gesamtpakete:** Ein Preisnachlass auf das Gesamtpaket macht es attraktiver, mehrere Module gleichzeitig zu buchen, was sowohl Teilnehmenden als auch der Volkshochschule zugutekommt.
- **Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Wissensstände:** Anfänger können grundlegende Module wählen, während Fortgeschrittene spezifische Themen vertiefen können.
- **Erweiterung des Kursangebots:** Ein modularer Aufbau ermöglicht den Volkshochschulen, spezialisierte Themen anzubieten, die sonst möglicherweise in einem umfassenden Kurs keinen Platz finden würden.
- **Erhöhung der Kundenzufriedenheit:** Durch die Möglichkeit, sich genau die Inhalte herauszusuchen, die für den Einzelnen relevant sind, wird die Zufriedenheit mit dem Angebot gesteigert. Dies kann zu einer höheren Bindung der Teilnehmenden an die Volkshochschule führen.
- **Steigerung der Zuschüsse für die Volkshochschule** aus dem Bayerischen Erwachsenenbildungsförderungsgesetz (BayEbFöG) durch höhere Passgenauigkeit zu Vorgaben und Möglichkeit, einzelne Module abzurechnen, sofern vorgabenkonform.

4. Einsatzmöglichkeiten des modularen Aufbaus

- **Sprachkurse:** Sprachkurse können in Module wie „Grundlagen“, „Konversation“, „Geschäftssprache“, „Kultur und Landeskunde“ unterteilt werden.
- **Berufliche Weiterbildung:** Module könnten sich auf spezifische Fähigkeiten konzentrieren, wie z.B. „Projektmanagement“, „Teamführung“, „Zeitmanagement“.
- **Kreative Kurse:** Kunst- oder Handwerkskurse könnten Module wie „Einführung in die Malerei“, „Fortgeschrittene Techniken“, „Künstlerische Stile“ umfassen.
- **Gesundheits- und Fitnesskurse:** Module könnten z.B. „Grundlagen der Ernährung“, „Einführung in Yoga“, „Meditationstechniken“ umfassen.
- **Technische Kurse:** Hier könnten Module wie „Einführung in die Programmierung“, „Webentwicklung“, „Datenanalyse“ angeboten werden.

5. Zielgruppen für den modularen Aufbau

- **Berufstätige:** Die Flexibilität der Module ist für Berufstätige besonders attraktiv, da sie diese leichter in ihren vollen Arbeitsalltag integrieren können.

- **Eltern und Teilzeitkräfte:** Diese Gruppen können durch die Möglichkeit, Kurse in kleinen Einheiten zu absolvieren, ebenfalls angesprochen werden.
- **Senioren:** Ältere Menschen, die ihre Kenntnisse erweitern oder in einem speziellen Bereich vertiefen möchten, ohne sich auf einen langen Kurs festlegen zu müssen. Sie bleiben durch die kürzeren Kursmodule flexibel in ihrer Alltagsplanung.
- **Studierende:** Die Module können eine Ergänzung zum Studium bieten, z.B. durch praxisorientierte Weiterbildungskurse.
- **Quereinsteiger:** Personen, die in neue Berufsfelder wechseln möchten, können sich spezifische Kenntnisse aneignen, ohne sofort einen kompletten Kurs belegen zu müssen.

6. Marketingstrategie zur Bewerbung des modularen Systems

- **Zielgerichtete Werbung:** Marketingkampagnen, die gezielt auf die verschiedenen Zielgruppen und deren spezifische Bedürfnisse ausgerichtet sind.
- **Rabattangebote für Gesamtpakete:** Preisnachlässe oder Boni für Teilnehmer, die sich für das gesamte Modulpaket entscheiden.
- **Probestunden oder Schnuppermodule:** Möglichkeit für Interessenten, einzelne Module kostenlos oder zu einem reduzierten Preis zu testen.
- **Kooperationen mit Unternehmen:** Zusammenarbeit mit Firmen zur Weiterbildung ihrer Mitarbeiter durch spezifische Module.

7. Fazit

Ein modularer Kursaufbau bietet viele Vorteile, sowohl für die Volkshochschule als auch für Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Ein modularer Kursaufbau erhöht die Flexibilität, spricht neue Zielgruppen an, steigert die Teilnehmerzahlen und verbessert die Kundenzufriedenheit. Durch die Möglichkeit, ein Gesamtpaket zu einem finanziellen Vorteil zu buchen, wird das Angebot zusätzlich attraktiv gestaltet. Die gezielte Vermarktung und das breite Angebot an Modulen ermöglichen den Volkshochschulen, ihr Bildungsangebot weiter zu diversifizieren und den unterschiedlichen Bedürfnissen ihrer Teilnehmenden besser gerecht zu werden.

Dieses Konzept bietet eine Grundlage für die Implementierung des modularen Kursaufbaus und stellt sicher, dass sowohl bestehende als auch neue Zielgruppen von den vielfältigen Vorteilen profitieren können.

Ein modularer Kursaufbau eignet sich besonders für Kurse, die entweder sehr umfangreich sind, unterschiedliche Niveaus abdecken oder spezifische, voneinander unabhängige Themen behandeln.

Hier sind einige Kursarten, bei denen ein modularer Aufbau besonders vorteilhaft sein könnte:

1. Sprachkurse

Beispielmodule:

- Grundlagen (A1-A2)
- Aufbau und Erweiterung Wortschatz
- einen Präsenzkurs begleitende Online-Module (z.B. Redewendungen, Alltagssprache)
- Geschäftssprache
- Grammatik- und Schreiben
- Kultur und Landeskunde.

Vorteil: Teilnehmende können sich auf bestimmte Aspekte der Sprache konzentrieren, die für sie relevant sind, z.B. nur die Wortschatzerweiterungen oder Geschäftssprache.

2. Berufliche Weiterbildung

Beispielmodule:

- Projektmanagement
- Führungskompetenzen
- Zeitmanagement
- Kommunikationstraining
- Spezifische Software-Schulungen (z.B. Excel, SAP).

Vorteil: Teilnehmende können gezielt die Module wählen, die für ihre berufliche Entwicklung oder für aktuelle Herausforderungen relevant sind.

3. Technische Kurse

Beispielmodule:

- Einführung in die Programmierung (z.B. Python, Java)
- Webentwicklung (HTML, CSS, JavaScript)
- Datenanalyse (Excel, SQL, Python)
- IT-Sicherheit.

Vorteil: Technische Kurse decken oft ein breites Spektrum ab; ein modularer Aufbau ermöglicht es den Teilnehmern, sich auf bestimmte Technologien oder Fähigkeiten zu konzentrieren.

4. Gesundheit und Fitness

Beispielmodule:

- Grundlagen der Ernährung
- Einführung in Yoga
- Fortgeschrittene Yoga-Techniken
- Meditations- und Entspannungstechniken
- Kraft- und Ausdauertraining.

Vorteil: Teilnehmende können Module wählen, die ihren persönlichen Fitnesszielen oder Gesundheitsbedürfnissen entsprechen.

5. Koch- und Backkurse

Beispielmodule:

- Grundlagen des Kochens
- Internationale Küche (z.B. Italienisch, Asiatisch, Mediterran)
- Vegetarische und vegane Küche
- Backen von Brot und Gebäck
- Patisserie und Desserts.

Vorteil: Teilnehmende können sich auf bestimmte Küchen oder Techniken spezialisieren, ohne einen gesamten umfassenden Kurs belegen zu müssen.

6. Kreativangebote

Beispielmodule:

- Grundlagen der Malerei
- Fortgeschrittene Maltechniken
- Bildhauerei
- Grundlagen der Fotografie
- Fotografie Themenbezogen, Naturfotografie, Studiofotografie
- Grafikdesign.

Vorteil: Kreative Kurse lassen sich gut in Grund- und Fortgeschrittenenmodule unterteilen, und Teilnehmende können sich auf spezifische Techniken oder Stile konzentrieren.

7. Kunst- und Kulturgeschichte

Beispielmodule:

- Epochenüberblick (z.B. Renaissance, Barock, Moderne)
- Künstlerische Techniken und Stile
- Architekturgeschichte
- Literatur- und Filmgeschichte.

Vorteil: Diese Kurse bieten die Möglichkeit, sich auf spezifische Epochen oder Aspekte der Kunst und Kultur zu konzentrieren.

8. Persönlichkeitsentwicklung und Soft Skills

Beispielmodule:

- Rhetorik und Präsentationstechniken
- Selbstmanagement und Resilienz
- Konfliktlösung und Mediation
- Emotionale Intelligenz
- Zeitmanagement.

Vorteil: Teilnehmende können gezielt an Fähigkeiten arbeiten, die sie persönlich oder beruflich weiterbringen, ohne gleich einen umfassenden Kurs absolvieren zu müssen.

9. Umwelt und Nachhaltigkeit

Beispielmodule:

- Grundlagen der Nachhaltigkeit
- Zero-Waste-Lifestyle
- Urban Gardening
- Erneuerbare Energien
- Klimawandel und Gesellschaft.

Vorteil: Diese Kurse können spezifische Themen der Nachhaltigkeit abdecken und den Teilnehmenden ermöglichen, sich auf die Aspekte zu konzentrieren, die für sie am relevantesten sind.

10. Musik und Tanz

Beispielmodule:

- Einführung in Musikinstrumente (z.B. Gitarre, Klavier)
- Musiktheorie und Gehörbildung
- Fortgeschrittene Spieltechniken
- Verschiedene Tanzstile (z.B. Salsa, Walzer, Hip-Hop)
- Choreographie und Bühnenpräsenz

Vorteil: Musik- und Tanzkurse haben oft verschiedene Schwierigkeitsgrade und Stile, die modular angeboten werden können, um die spezifischen Interessen und Fähigkeiten der Teilnehmenden zu bedienen.

11. Angebotspakete

- **Berufliche Weiterbildung:** Ein Paket aus Kursen wie Business-English, Office-Software, Projektmanagement und Kommunikationstraining.
- **Gesundheit und Fitness:** Ein Paket aus Yoga, Ernährung und Stressbewältigungskursen.
- **Familienpakete:** Kombinierte Kurse für Eltern und Kinder, Senioren und Kinder, wie Kochen, Basteln und Sport.
- **Kreative Freizeit:** Ein Paket mit Kursen in Kunst, Handwerk und Fotografie.
- **Kombination mit online-Angeboten:** Ergänzung der Präsenzangebote durch Online-Angebote.

Fazit:

Ein modularer Kursaufbau bietet sich besonders für Kurse an, die eine breite Themenvielfalt, unterschiedliche Schwierigkeitsgrade oder spezialisierte Inhalte umfassen. Durch die Möglichkeit, spezifische Module zu wählen, können Teilnehmende ihre Lerninhalte genau an ihre Interessen und Bedürfnisse anpassen, was die Attraktivität der Kurse erhöht und gleichzeitig neue Zielgruppen anspricht.

Marketingkonzept

Ein Marketingkonzept für die modularen Kurse der Volkshochschule sollte darauf abzielen, die Vorteile des modularen Aufbaus hervorzuheben und potenzielle Teilnehmer durch attraktive Preisgestaltung und gezielte Promotion zu gewinnen.

1. Zielgruppenanalyse

- **Berufstätige:** Diese Gruppe sucht nach flexiblen Lernoptionen, die in ihren vollen Terminkalender passen.
- **Eltern:** Flexible Lernmöglichkeiten, die sich in den Alltag integrieren lassen, sind besonders attraktiv z.B. auch für Teilnehmende, die Beruf und Kinderbetreuung oder Beruf und Pflegebetreuung vereinbaren müssen.
- **Senioren:** Ältere Menschen interessieren sich oft für spezifische Themen oder möchten neue Fähigkeiten erlernen, ohne sich langfristig zu binden. Dadurch bleiben ältere Menschen in ihrer Alltagsplanung flexibel.
- **Studierende:** Sie suchen nach zusätzlichen Qualifikationen, die ihnen im Studium oder später im Beruf nützlich sind.
- **Quereinsteiger:** Personen, die in neue Berufsfelder wechseln möchten, brauchen spezialisierte Schulungen, um sich neue Fähigkeiten anzueignen.

2. Vorschläge für Preisgestaltung und Rabattstrategien

Modulpreise

- Jedes Modul wird einzeln bepreist, basierend auf dem Umfang, dem Niveau und der Nachfrage. Kleinere Module (z.B. Einführungen) können günstiger sein, während spezialisierte oder fortgeschrittene Module etwas höher bepreist werden.

Rabattangebote für Gesamtpakete

- **Bündelrabatt:** Teilnehmende, die mehrere Module gleichzeitig buchen (z.B. 3 oder mehr), erhalten einen Rabatt von 10-15 % auf den Gesamtpreis.
- **Komplettpaket:** Ein Rabatt von 20-25 % auf den Gesamtpreis, wenn alle Module eines Kurses als Paket gebucht werden. Dies macht das Gesamtpaket attraktiver als die Buchung einzelner Module.

Frühbucherboni

- Teilnehmende, die sich frühzeitig (z.B. 2-3 Monate vor Kursbeginn) für Module oder das Gesamtpaket anmelden, erhalten einen zusätzlichen Rabatt von 10 %.
- Zusätzlich könnte ein kleines Geschenk (z.B. Lernmaterial oder ein Gutschein für einen anderen Kurs) für Frühbucher angeboten werden.

Bonuspunkte-System

- **(Bonus-)Punkte sammeln:** Teilnehmende sammeln für jede Modulbuchung Bonuspunkte. Zum Beispiel könnte jeder ausgegebene Euro 1 Punkt wert sein. Möglich wäre auch die Zahl der Bonuspunkte von der Zahl der gebuchten Module abhängig zu machen:
Buchung eines Moduls: 1 Bonuspunkt
Buchung von mindestens 3 Modulen: 1 weiterer Bonuspunkt zusätzlich
Buchung des Gesamtveranstaltungspaketes: X weitere Bonuspunkte zusätzlich.
- **Punkte einlösen:** Diese Punkte können für Rabatte auf zukünftige Modulbuchungen oder für kleine Prämien (z.B. kostenloses Lernmaterial) eingelöst werden.
- **Exklusive Vorteile:** Kunden, die eine bestimmte Punkteschwelle erreichen, erhalten zusätzliche Vorteile, wie Zugang zu exklusiven Kursinhalten oder besondere Rabatte.

Gruppenrabatte

- **Freundschaftsrabatt (Friends for Friends):** Wenn sich eine 2-er Gruppe oder eine Gruppe von 3 oder mehr Personen für denselben Kurs oder dasselbe Modul anmeldet, erhalten alle einen Rabatt von 10 %.
- **Firmenangebote:** Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden weiterbilden möchten, erhalten bei Buchung mehrerer Plätze Rabatte und individuell angepasste Kursinhalte.

3. Promotion-Strategien

Gezielte Werbekampagnen

- **Online-Marketing:** Zielgerichtete Werbung auf sozialen Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn) und Google Ads, die auf die spezifischen Interessen und Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen ausgerichtet ist.
- **E-Mail-Marketing:** Regelmäßige Newsletter mit Informationen über neue Module, Sonderangebote und Erfolgsgeschichten von Teilnehmenden.
- **Influencer und Testimonials:** Zusammenarbeit mit lokalen Persönlichkeiten oder erfolgreichen Absolventen, um die Vorteile der modularen Kurse hervorzuheben.
- **Offline-Marketing:** Flyer und Broschüren – Verteilung an öffentlichen Orten und in Partnerinstitutionen.
- **Events:** Informationsveranstaltungen und Tage der offenen Tür.
- **Pressearbeit:** Artikel und Anzeigen in lokalen Zeitungen und Magazinen.
- **Launch-Event:** Einführung von Kurspaketen mit einem speziellen Event und Sonderrabatten

Probekunden und Schnuppermodule

- Bieten Sie **kostenlose oder stark vergünstigte Schnuppermodule** an, um potenzielle Teilnehmer einen Einblick in die Kursinhalte zu geben.
- Diese Probekunden könnten auch an bestehende Kunden verschenkt werden, um **Cross-Selling** zu fördern.

Kooperationen und Partnerschaften

- **Unternehmen:** Partnerschaften mit lokalen Unternehmen zur Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Hierbei können die Unternehmen auch bei den Inhalten und am Zuschnitt von Modulen mit einbezogen werden.
- **Bildungseinrichtungen:** Kooperationen mit Schulen und Universitäten, um Studierenden Zusatzqualifikationen anzubieten.
- **Gemeinnützige Organisationen:** Zusammenarbeit mit Vereinen oder Stiftungen, um benachteiligten Gruppen Zugang zu Bildung zu ermöglichen.

Sonderaktionen

- **Jahresend-Aktionen:** Zum Jahresende könnten spezielle Rabatte oder Geschenke angeboten werden, um die Buchung für das kommende Jahr anzuregen.
- **Themenspezifische Wochen:** Einmal pro Quartal könnte eine Themenwoche stattfinden, in der Module eines bestimmten Bereichs (z.B. Sprachen oder Gesundheit) zu reduzierten Preisen angeboten werden.

4. Kommunikation und Kundenservice

Individuelle Beratung

- **Potenzielle Teilnehmende** sollten die Möglichkeit haben, eine individuelle Beratung zu erhalten, um den für sie besten Modulpfad zu finden. Dies könnte telefonisch, per E-Mail oder vor Ort erfolgen.
- **Online-Planungstools:** Ein Online-Tool auf der Webseite, das es den Teilnehmenden ermöglicht, ihre Kurse individuell zusammenzustellen und dabei den Preis und mögliche Rabatte sofort anzuzeigen.

Zufriedenheitsgarantie

- Bieten Sie eine **Geld-zurück-Garantie** oder die Möglichkeit, ein Modul kostenlos umzubuchen, falls es nicht den Erwartungen entspricht. Dies reduziert das Risiko für die Teilnehmenden und steigert das Vertrauen in das Angebot.

5. Evaluation und Feedback

- **Kundenumfragen:** Regelmäßige Umfragen zur Zufriedenheit und zu Verbesserungsvorschlägen der Teilnehmer.
- **Kursbewertungen:** Fördern Sie das Hinterlassen von Bewertungen und Testimonials, die auf der Webseite und in Marketingmaterialien genutzt werden können.

6. Fazit

Ein durchdachtes Marketingkonzept für modulare Kurse kombiniert eine flexible und attraktive Preisgestaltung mit gezielten Werbekampagnen und einem starken Fokus auf Kundenzufriedenheit. Durch die Kombination von Rabatten, Bonusprogrammen und speziellen Angeboten werden erwartungsgemäß nicht nur neue Teilnehmende gewonnen, sondern auch bestehende Kunden langfristig an die Volkshochschule gebunden. Ein modularer Kursaufbau bietet somit nicht nur den Vorteil, auf individuelle Bedürfnisse der Teilnehmenden einzugehen, sondern schafft auch zahlreiche Möglichkeiten, diese Vorteile effektiv zu vermarkten.