

Wen-Do im Alltag - das E-Mail Abo als Ergänzung zu den Kursen

1. Grundidee	1
2. Angebot.....	1
3. Inhaltliche Themen	2
4. Technische Hilfsmittel	2
5. Probelauf.....	3
6. erste Durchführung	3
7. Defizit	4
8. Kosten weitere Durchführungen	4
9. Anhang 1: Werbung (zusätzliche Einnahmen)	5

1. Grundidee

Wen-Do vermittelt seit über zwanzig Jahren effiziente körperliche und verbale Selbstverteidigung. An Wochenendkursen und Workshops geht es darum zu lernen, was viele gerne viel früher in ihrem Leben gelernt hätten: Grenzen klar zu signalisieren und wenn notwendig auch körperlich durchzusetzen.

Mit der Erfahrung von über zwanzig Jahren Kurse geben, haben wir schon seit Längerem begonnen, die Techniken so zu vereinfachen, dass nach einem Kurs auch möglichst viel "hängen" bleibt. Wir meinen, dass es keinen Sinn macht, Jahre lang üben zu müssen, um sich wehren zu können.

Mit dem E-Mail Abo gehen wir nun noch einen Schritt weiter. In den Kursen weisen wir darauf hin, dass viele "kleine" Übungen im Alltag gemacht werden könnten. Es ist uns klar, dass dies oftmals vergessen wird. Mit den Mails, welche ein Mal pro Woche versendet werden, wollen wir die Teilnehmerinnen anspornen, diese "kleine" Übungen, Beobachtungen und Überlegungen zu machen. Damit hoffen wir aufzuzeigen, dass Wen-Do im Alltag seinen Platz hat und uns Frauen hilft, selbstbewusster unser Leben zu genießen.

2. Angebot

- Angebot: 15 Wochen/ ein Mail pro Woche mit Übungen. Der Anfang des Textes ist im Mail.
- Link im Mail auf eine Community, dort ist der ganze Inhalt lesbar.
- Kommentarfunktion in der Community
- Abonentinnen müssen sich auf der Plattform registrieren. Durch die geschlossene Gruppe ist die Vertraulichkeit gewahrt.
- Optional besteht die Möglichkeit, zusätzlich ein reales Treffen (ca. 1.5h) zu organisieren, um miteinander zu diskutieren
- ein zweiter Durchgang (nochmals 15 Mails) hat zu 80% neue Inhalte. Die Wiederholungen sind Absicht, da dieselbe Übung in einem anderen Kontext andere Resultate / Erkenntnisse bringen kann.
- In einem möglichen dritten Durchgang hat es auch Wiederholungsteile und neue Inhalte
- Voraussetzung ist ein besuchter Wen-Do Grundkurs oder mind. 2 Kurzmodule

3. Inhaltliche Themen

Alle Inhalte können diesen vier Hauptgruppen zugeordnet werden:

- Selbst-bewusst: sehen (offener Blick), riechen, fühlen, Körpersprache, Stimme, denken
- Selbst-Wert: sich gutes tun, Erfolgserlebnisse haben/erinnern, Kraft, Respekt
- Inter-aktion: Raum, aktiv sein, beobachten/Aufmerksamkeit, courage
- Geschichten: Erfolgsgeschichten, offen Geschichten nach dem Motto "was hättest du getan?"

Die Übungen sind z.T. mit eigenen Geschichten oder Erfolgsgeschichten illustriert / angereichert

4. Technische Hilfsmittel

1. E-Mail Versand via mailchimp.com (gratis)
2. Community auf ning.com (ca. 25 Franken pro Monat)
3. Feedback via surveymonkey (gratis)



Abb. 1: E-Mail aus mailchimp



Abb. 2: Community auf wendo-im-alltag.ning.com

5. Probelauf

Im Herbst 2012 hat mit rund 18 Personen ein Probelauf statt gefunden. Auf Anfrage haben sich die Frauen bereit erklärt, die sechs Probemails zu erhalten und ein Feedback darauf zu geben.

An der Jubiläumsdurchführung im ersten Halbjahr 2013 haben 10 Frauen teilgenommen. Der Jubiläumspreis betrug 25.- Franken.

Auswertung Probelauf:

- Frauen ohne Affinität zu E-Mail/Internet fanden das Angebot nicht so anregend
- Die "Grundprobleme" von Social Media haben sich auch hier gezeigt: von den 18 Teilnehmenden, waren die meisten passiv und nur 2-3 haben auch kommentiert und somit aktiv mitgemacht.
- Es wurde angeregt, die Mails zwei-wöchentlich zu versenden.

6. erste Durchführung

Obwohl die Feedbacks aus dem Probelauf nicht nur positiv waren, wollten wir das Angebot im Jubiläumsjahr dennoch einmal mit interessierten Frauen "testen"

Werbung

- via Newsletter
- via andere ehemalige Wen-Do-trainierende Frauen
- via andere Wen-Do Netzwerke

Auswertung

7. Defizit

Die Rechnung wurde mit einem Stundensatz von 50 Franken gemacht. Im Moment wurde die ganze Arbeit gratis geleistet.

Stundensatz	Stunden	Anzahl	50
Ausgaben Konzept, Probelauf und 1. Durchführung			
Konzept beschreiben	6		300
Ning-Abo ein Jahr (25.-/Monat)		12	300
Ausarbeitung der Probephase	8		400
Betreuung der Probephase (6 Wo * 1h)	6		300
Evaluation Probephase	4		200
Werbung E-mail Abo (Newsletter / Webseite)	2		100
Ausarbeitung der E-Mails für ein halbes Jahr 15 E-Mails * 1.5h	22.5		1125
Betreuung während der Durchführung (15 Wo * 0.5)	7.5		375
Unvorhergesehenes	4		200
Auswertung / Bericht schreiben			0
Total Ausgaben E-Mail-Abo Konzeptphase			3300
Nice to have: Qualitätsprüfung der E-Mails durch Lektorin ca. 30 Min pro E-Mail	7.5		375
Einnahmen 2013			
10 Abos à 25.-		10	250
Defizit E-Mail-Abo Konzeptphase und 1. Durchgang (ohne Q-Prüfung)			-3050

8. Kosten weitere Durchführungen

Stundensatz	Stunden	Anzahl	50
Ausgaben ab 2014			
Neuerstellung max. 15 neuer E-Mail à 1.5h	22.5		1125
Ning-Abo pro Jahr (25.-/Monat)		12	300
Betreuung der E-Mails (30 * 0.5h)	15		750
4x live Termine à 1.5h	6		300
Total Ausgaben E-Mail Abo ab 2014			2475
Einnahmen ab 2014			
Abos à 60.- (pro Halbjahr)		20	1200
Live Termine à 25.-		10	250
Werbekosten pro Monat à 50.-		12	600
Total budgetierte Einnahmen ab 2014			2050
Total Einnahmen E-Mail-Abo pro Jahr			-425

9. Anhang 1: Werbung (zusätzliche Einnahmen)

Es besteht die Möglichkeit einer Zusatzfinanzierung durch Werbebanner, ca. 2-3 cm hoch, ganz unten am Mail platziert.

- pro Monat dieselbe Werbung bzw. Sponsoring
- Reichweite je nach Anmeldungen

Im Jubiläumsjahr wurden bereits im Newsletter Werbebanner geschaltet. Das Angebot ist sehr gut angekommen und wir konnten zum Jubiläumspreis von 25 Franken in allen Newslettern ein Sponsorin schalten. Der Newsletter hat eine Reichweite von rund 1200.

Wer kann Werbung schalten?

Hierarchische Auswahl bei der Berücksichtigung

1. bestehende Zusammenarbeit mit Wen-Do / ehemalige Trainerinnen
2. Trainierende Frauen
3. ehemalige trainierende Frauen
4. Kleinunternehmen von Frauen