



DIESE SERIE

beschäftigt sich mit Themen vom Aufbau einer Gruppe über die Praxis und Organisation bis zu allen möglichen Herausforderungen rund um Eltern-Kind-Gruppen. Sie soll als Inspiration für bestehende oder als Kickoff für eigene Projekte dienen. **Nächstes Mal: neue Familien in eine bestehende Gruppe integrieren**



Eltern-Kind-Gruppe leiten, Teil 4

Werbung und Finanzen

Konnten Sie die ersten Schritte zur eigenen Eltern-Kind-Gruppe bereits umsetzen, oder sind in Ihrer bestehenden Gruppe Plätze frei für neue Familien? Dann ist jetzt der beste Zeitpunkt, sich über Werbung und Finanzen Gedanken zu machen. ■ Sandy Kinnigkeit

1

WERBEPLATTFORMEN NUTZEN

Stellen Sie sich diese Fragen:

- Präsentiere ich mich gerne in der Öffentlichkeit und auf Social-Media-Plattformen? Sind das die richtigen Kanäle für mich? Was gibt es sonst noch?
- Kann ich Menschen auch direkt ansprechen und ihnen von meinem Angebot erzählen? Wie und wo tue ich das?
- Welche Möglichkeiten habe ich in meinem Umfeld, um meine Eltern-Kind-Gruppe bekannt zu machen (Ärzte, Hebammen, Kitas, Spielgruppen, Muki-Turnen usw.)?

2

VERSCHIEDENE VORLIEBEN ANSPRECHEN

Jeder Mensch fühlt sich auf unterschiedliche Weise durch Werbung angesprochen. Wer auditiv orientiert ist, dem genügt es zum Beispiel, einen Text oder Inhalt zu hören. Wer Visuelles bevorzugt braucht unbedingt Bilder, haptisch-motorisch Orientierte halten gerne einen Flyer in der Hand, kognitiv-intellektuelle Typen brauchen genaue Informationen, um sich zu entscheiden, und für Kommunikative ist Reden Gold. Nutzen Sie diese Erkenntnisse, um Familien auf unterschiedliche Weise anzusprechen.

3

INVESTITIONEN

Kinder sind am kreativsten, wenn sie ihren Fokus auf eine Sache legen können. Dabei kann ein Holzbaustein plötzlich zum Auto oder zu einem Flugzeug werden. Es braucht wenig Equipment für Ihre Eltern-Kind-Gruppe. Viele Alltagsgegenstände können ganz einfach zweckentfremdet werden. Was, wenn Sie Glasschüsseln, verschiedene Löffel und Linsen von zu Hause mitbringen? Mit diesen Dingen können die Kinder wunderbar schöpfen und sich in diese Tätigkeit vertiefen. Kleine Glaskrüge mit trockenem Reis sind auch sehr beliebt zum Schüttenüben. Bei einer bestehenden Gruppe können Materialien zwischendurch gewechselt werden. Dafür reicht eine Kiste mit Sachen, die man immer mal wieder austauscht, anstatt laufend Neues zu kaufen. Und wer doch etwas anschaffen möchte, findet die besonders geeigneten Montessori- oder Emmi-Pikler-Materialien hier:

<https://www.montessori-material.de/montessori-material/sinnesmaterial>

<https://www.psbshop.ch/15-bewegungsmaterial-0-3-nach-e-pikler>

4

PREISE FESTLEGEN UND ANPASSEN

Diese Kosten sollten gedeckt sein: persönlicher Aufwand (inklusive Vor- und Nachbereitungszeit), Miete, Versicherungen, AHV-Beiträge, Material.

Für die Preiskalkulation sind diese Fragen wichtig:

- Wie viele Teilnehmer/innen haben in den Räumlichkeiten Platz?
- Bezahlen die Eltern pro Treffen? Gibt es eine fixe Pauschale oder ein Abo?
- Wie viel Lohn möchten Sie sich auszahlen?

Der Preis für Ihre Eltern-Kind-Gruppe hängt damit zusammen, wie viel Wert Sie sich selbst und Ihrem Angebot geben. Machen Sie sich bewusst, dass die Familien ein hilfreiches Angebot nutzen können, dass erst durch Sie und Ihre Dienstleistung entsteht.