

BEST PRACTICE

Corona-Krise: Nützliche Hinweise und Handlungsempfehlungen

Hardenbergstraße 9a
D-10623 Berlin
T: +49 30 8574748-0
F: +49 30 8574748-55
E: somm@somm.eu
E: info@gdm-online.com

Berlin, 27.03.2020

[w³.somm.eu](http://w3.somm.eu) // [w³.gdm-online.com](http://w3.gdm-online.com)

An

- alle ordentlichen Mitglieder des GDM – Gesamtverband Deutscher Musikfachgeschäft e. V. und SOMM – Society Of Music Merchants e. V.
- MI-Branche gesamt

Ideen, Maßnahmen und (vielleicht) hilfreiche Tipps in Zeiten der Corona-Pandemie

- | | |
|-------------------------------------|----------|
| • Einleitung | S. 1 |
| • Motivvorlagen Social Media | S. 2 - 3 |
| • Maßnahmen-Katalog (Best Practice) | S. 3 - 5 |
| • Hilfen und Angebote aus dem Netz | S. 6 - 7 |
| • Muster Pressemitteilung | S. 8 |

Einleitung

Eine Situation, wie wir sie durch den Coronavirus verursacht, gerade erleben, hat es so noch nicht gegeben. Es gibt kein bewährtes Rezept, keine Bedienungsanleitung, keinen Notfallplan, wie mit dieser Herausforderung umzugehen ist. Niemand kann sich dem mehr verschließen: Es geht bei vielen um die wirtschaftliche Existenz.

Umso beeindruckter sind wir vom mutigen und entschlossenem Umgang und den vielen kreativen Ideen, mit denen Unternehmen unserer MI-Branche dieser Krise begegnen. Denn: Aufgeben ist keine Option!

Mit diesem Schreiben wollen wir Sie motivieren, unterstützen und, im besten Falle, inspirieren, neue Wege zu beschreiten, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die - auch in diesen Zeiten - zur Verfügung stehen.

Elementar scheint uns zunächst, geeint und öffentlichkeitswirksam darauf aufmerksam zu machen, dass auch unsere Branche mit ihrem vielfältigen Angebot weiterhin für ihre Kunden da ist. Dazu stellen wir Ihnen anbei Vorlagen für die öffentlichkeitswirksame Online-Kommunikation zu Ihrer freien Verwendung zur Verfügung:



GDM

Gesamtverband Deutscher
Musikfachgeschäfte e.V.

SOMM



Society Of Music
Merchants e.V.

Vorlagen für Social Media

Zum [Download](#) ↓ der Motive



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 1



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 2



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 3



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 4



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 5



IN-Beitrag - Vorlage Dein Haendler 6



IN-Beitrag - Musizieren 1



IN-Beitrag - Vorlage Musizieren 2



IN-Beitrag - Vorlage Musizieren 3



IN-Beitrag - Vorlage Musizieren 4



IN-Beitrag - Vorlage Geschlossen da...



IN-Beitrag - Vorlage Geschlossen da...



IN-Beitrag - Vorlage Geschlossen da...



IN-Beitrag - Vorlage Text plakativ gr...



IN-Beitrag - Vorlage Text plakativ tü...



IN-Beitrag - Vorlage Text plakativ or...



IN-Beitrag - Vorlage Text plakativ gr...



GDM

Gesamtverband Deutscher
Musikfachgeschäfte e.V.

SOMM

Society Of Music
Merchants e.V.



IN-Beitrag – Vorlage Discokugel 3



IN-Beitrag – Vorlage Discokugel 2



IN-Beitrag – Vorlage Discokugel 1



IN-Beitrag – Vorlage Tanzen 5



IN-Beitrag – Vorlage Tanzen 4



IN-Beitrag – Vorlage Tanzen 3



IN-Beitrag – Vorlage Tanzen 2



IN-Beitrag – Vorlage Tanzen 1



FB-Cover – Vorlage Text auf Duplex



FB-Cover – Vorlage Text auf Foto + Signet pink



FB-Cover – Vorlage Text plakativ 1



FB-Cover – Vorlage Text plakativ 2



FB-Cover – Vorlage Text plakativ 3

Ergänzen Sie beim Posten der Vorlagen einfach textlich alles, was sie kommunizieren wollen, ihre Kontaktdaten und wie und wann Sie erreichbar sind.

Darüber hinaus haben wir hier für Sie weitere Beispiele und Tipps gesammelt, die schon von vielen praktiziert werden und in der momentanen Situation hilfreich sein könnten. Einiges von dem, was wir vorstellen ist ggf. auch mit einer Prise Humor zu nehmen. Nehmen Sie also nicht alles wörtlich, aber lassen Sie sich gerne von den folgenden Ideen inspirieren und entwickeln Sie alleine oder im Team neue Maßnahmen.

Maßnahmenkatalog

- **Informieren Sie**, gerne mit Hilfe unserer Vorlagen, über die einschlägigen Social Media Plattformen Ihre Kunden, dass Sie weiterhin für Sie geöffnet haben und telefonisch, per E-Mail oder z. B. Skype zu erreichen sind.
- Informieren Sie Ihre **lokalen und regionalen Medien** (Zeitungen, Radiosender), darüber, dass Sie weiterhin Ihre Kunden bedienen können und berichten Sie über ihre geplanten Maßnahmen und Aktionen. Eine Anleitung und ein **Muster für eine Pressemitteilung** finden Sie am Ende des Dokuments.
- **Zeigen Sie** regelmäßig, in den sozialen Medien (Instagram, Facebook, etc.), welche Sonderaktionen Sie zu Ostern anbieten. Preisen Sie auch den Kauf von Gutscheinen an.
- Mitarbeiter könnten Musikinstrumente im Umkreis von 15 km **selber ausliefern** – schnell und direkt.
- Liefern Sie an **DHL-Packstationen**, sollten Sie nicht aus Ihren Ladenlokal heraus verkaufen können.
- Unterstützen und nutzen Sie **lokale Lieferdienste** und binden Sie diese in Ihren Service mit ein. Fahrrad-Kuriere, Taxis oder Kurierdienste benötigen jetzt auch Aufträge. Sie haben jetzt mehr Zeit, um diese Bestellungen so für Ihre Kunden abzuwickeln.
- Teilen Sie **Online-Rabatt-Codes** an Ihre Kunden.
- Bieten Sie spezielle **Workshops und Einsteigerkurse im Netz für Kinder** an. Gerade jetzt wo viele Eltern mit Ihren Kindern gemeinsam zu Hause sind, werden händeringend Beschäftigungsmaßnahmen für die Kleinen aber auch Großen gesucht.
- Bieten Sie **DIY-Bastelkurse für Instrumente** an, wie man auch aus einfachen Gebrauchsgegenständen Musikinstrumente bauen kann. Bauen Sie sich so einen neuen Kundenstamm für die Zukunft auf. Denn hat der Kunde mal „Feuer gefangen“, kauft er demnächst vielleicht bei Ihnen ein richtiges Instrument ein. Holen Sie sich hier beispielsweise Inspirationen von DIY-Videos, die Sie selber in die Tat umsetzen. Drehen/Filmen Sie charmante Videoclips für die Kinder Ihrer Kunden:
 - <https://www.pinterest.de/machwerkatelier/selbstgebaute-instrumente/>

- <https://www.geo.de/geolino/basteln/musikinstrumente-selbst-machen-anleitungen>
- <https://www.smarticular.net/musik-instrumente-basteln-upcycling-aus-muell/>
- Sprechen Sie Ihre Kunden direkt an, ob Sie nicht deren musikalische Künste, Gigs, **Wohnzimmerkonzerte streamen** können. Nutzen Sie die Vielzahl der Wohnzimmerkonzerte für Ihr Unternehmen und gehen Sie Partnerschaften mit Ihren Kunden ein. Bieten Sie Ihren Kunden an, deren **Live-Streams** zu supporten oder über Ihre Website der Öffentlichkeit anzubieten. Werden Sie selber zu einer Plattform und bündeln Sie ihre Kunden auf Ihrer Website. Kündigen Sie frühzeitig die Konzerte Ihrer Kunden an.
- Sprechen Sie persönlich zu Ihren Kunden, z. B. in einer Videobotschaft. Teilen Sie Ihre Sorgen und Nöte mit. **Werben Sie um Verständnis**, wenn derzeit nicht alles so Reibungsvoll läuft wie bisher, Sie aber stets für Ihre Kunden ansprechbar sind.
- Falls Sie nicht tätig sind/sein können: Informieren Sie Ihre Kunden, dass Sie die „verordnete Auszeit“ nutzen, um nach dem Virus in **neuem Gewand** für Ihre Kunden wieder da sind, mit einem neuen Angebot.
- Stellen Sie Mitarbeiter ab, um zumutbare **Reparaturarbeiten** durchzuführen, Inventuren vorzuziehen oder Lagertätigkeiten zu erledigen
- Nutzen Sie die Zeit, wenn Sie nicht weiterhin verkaufen können oder wollen, in dem Sie **Renovierungen** in Ihrem Ladenlokal vornehmen.
- Bereiten Sie sich jetzt schon auf **die Zeit nach dem Virus** vor und verpassen Sie so nicht den Startschuss, wenn es wieder bergauf geht.
- Setzen Sie auf **Webinare als Alternative zu Live-Events**. Einige Event-Veranstalter bereiten als Ersatz zur Messe/Konferenz ein digitales Event vor. Meistens versteckt sich bei Konferenz-Veranstaltern dahinter ein Webinar oder sogar mehrere parallele Webinar-Sessions. Der Vorteil: Speaker und Teilnehmer können bequem vom Office oder sogar dem heimischen PC aus im Homeoffice das Webinar verfolgen und die Ansteckungsgefahr ist gleich Null. Zusätzlich können die einmal aufgezeichneten Webinare auch nachhaltig in automatisierte Kommunikationsprozesse eingegliedert werden. Oder die Webinare werden in einer Online-Akademie zusammengeführt, die verkauft wird, um zusätzliche Einnahmen zu generieren.
- Sprechen Sie mit Ihren Endorsern (Hersteller), befreundeten Künstlern bzw. Ihrem Geschäft gewogenen Musikern und bitten Sie direkt um Unterstützung, z. B. in Form von kurzen (mit dem Handy produzierten) Videos/Statements, in denen zum Musizieren und zum Kauf von Instrumenten beim Local Dealer animiert wird.

Hilfen und Angebote aus dem Netz

- Engagieren Sie sich auf [#supportyourlocal](#) und nutzen Sie z. B. das Angebot des gemeinnützigen Anbieters der Gutscheine an Kunden verkauft, die dann später die Gutscheine, nach der Quarantäne, in Ihrem Ladengeschäft einlösen können. Auf der Plattform können Gewerbetreibende auf sich aufmerksam machen - kostenlos. Die Idee dahinter: So können die Inhaber/innen durch den Verkauf von Gutscheinen weiterhin ihre Mitarbeiter/innen bezahlen, ihre Familien ernähren und ihre Rechnungen tilgen.
- [Shopware](#) offeriert Händlern für den Ein- oder Umstieg in den E-Commerce spezielle Servicepakete. So gibt es für Händler, die schnell einen Online-Shop benötigen, die Lösung Corona Care, bei der die ersten drei Monate kostenlos sind.
- Florian Litterst, Chef der Agentur Adsventure, bietet gemeinsam mit anderen Online-Marketing-Experten stationären Händlern und vor allem Restaurants an, [kostenlos Werbung auf Facebook und Instagram](#) zu schalten. Einzige Bedingung: Sie müssen einen Lieferdienst anbieten.
- [Locamo](#), Anbieter von regionalen Online-Marktplätzen, erlässt Unternehmen in der Coronakrise bis 30.06.2020 die Grundgebühr für einen Start auf dem Marktplatz. Außerdem gilt ein Sonderkündigungsrecht bis 15.06.2020.
- [Händler helfen Händlern \(LinkedIn\)](#): Ziel ist es, im ersten Schritt Informationen rund um Hilfsprogramme und -fonds von Land, Bund, EU, Banken, KfW oder sonstigen Einrichtungen zu teilen und sich über möglichen Maßnahmen, wie z. B. Liquiditätsprogramme oder Steuererleichterungen auszutauschen. Sprich, die Existenz zu sichern. Im zweiten Schritt geht es darum, über sich hinaus zu wachsen: Die Schockstarre schnell überwinden das Momentum nutzen, kreativ werden und Impulse für neue Businessmodelle sammeln, die den Unternehmen eine Zukunft geben. Zielgerichtet, seriös, valide und auf Augenhöhe. Nutzt die Krise und macht sie zur Chance – gemeinsam.
- [Einzelheld](#). Die Plattform Einzelheld hilft Läden, für die Corona-Phase einen Lieferservice aufzubauen. Gewerbetreibende können auf der Website ihre Waren anbieten, ohne einen eigenen Onlineshop einrichten zu müssen. Kunden können die Produkte über die Plattform online bezahlen, der Laden liefert die Ware anschließend aus. Da die registrierten Geschäfte ihre Produkte selbst ausliefern, ist die Bestellung nur möglich, wenn Kunden in der unmittelbaren Umgebung des jeweiligen Geschäfts wohnen. Wichtig ist laut Website, dass die Lieferung kontaktlos erfolgen muss.
- [Wirvonhier](#). Noch in der Mache ist das Projekt Wirvonhier. Es ist ein Ergebnis des Corona-Hackathons der Bundesregierung, der am vergangenen Wochenende stattfand. Über die gleichnamige App können User durchs Sortiment lokaler Händlerinnen und Händler stöbern. Interessiert man sich für ein Produkt, kann man mit dem Laden in Verbindung treten und individuell vereinbaren, wie man an die Waren gelangt. So zumindest beschreibt es das aus 24 Entwicklerinnen, Designern und Marketing-Leuten bestehende Team auf LinkedIn. Für die

Händlerinnen und Händler sei die Registrierung in der Anwendung simpel, werben sie: „Jeder Händler soll die Möglichkeit bekommen, auch ohne IT-Kenntnisse auf Wirsindhier sichtbar zu werden.“ Wann die App live geht, ist noch nicht bekannt.

- **Lokalkauf.** Auch Lokalkauf ist ein Resultat aus dem Corona-Hackathon der Regierung. Das Projektteam hat sich eine etwas kompliziertere Anwendung ausgedacht: Per App werden nicht nur Händler mit Kunden verbunden, sondern es wird auch eine dritte Partei eingebunden: Lieferanten. Über die App, die sich noch in der Entwicklung befindet, sollen Einzelhändler, etwa Bäcker und Gemüsehändler, ihre Ware online stellen. Kunden können anschließend Bestellungen aufgeben. Das kontaktlose Abholen und Ausliefern sollen Taxifahrerinnen und Logistikdienstleister übernehmen, die aufgrund der Corona-Krise derzeit nur wenige Aufträge haben. Nach Angaben der Macherinnen und Macher soll Lokalkauf innerhalb der nächsten Tage launchen.
- Die Non-Profit-Initiative [LongLiveTheBlock.org](https://www.longlivetheblock.org) will die kleinen Unternehmen aus der Nachbarschaft vor dem wirtschaftlichen Ruin bewahren. Dazu verbindet die Plattform Kunden mit lokalen Shops in ganz Deutschland, auch wenn die Ladentüren geschlossen bleiben. Wie funktioniert das Ganze? Geschäfte, Gastronomen und Handwerksbetriebe können sich auf der Plattform anmelden und ein Kurzprofil anlegen. Darüber können sie dann Gutscheine verkaufen, die die Konsumenten in Zukunft, wenn die Läden wieder öffnen, einlösen können. Zudem sind direkte Spenden möglich. In beiden Fällen erhalten die Unternehmen sofort Geld, damit ihre Liquidität auch in Zeiten des Shutdowns gesichert ist.
- Mit der Aktion „**Support Your Shop**“ bietet PPVMEDIEN – Partner der MI-Branche – einen neuen Dienst direkt für Musikfachhändler. Der Verlag unterstützt mit der Initiative „Support Your Shop“ die Branche. Machen Sie mit. Ein Logo und die Kontaktmöglichkeiten Ihres Musikaliengeschäfts oder Ihrer Werkstatt sind alles, was Sie brauchen, um auf sich Aufmerksam zu machen und gelistet zu werden. Der Eintrag ist kostenlos. Der Verlag leitet dann den Dienst an seine Community mit zahlreichen Musiker*innen, Agenturen, Clubs, Herstellern und Vertrieben weiter.
- Die Social-Campaigning-Agentur [RaphaelBrinkert](https://www.rafaelbrinkert.de) will Vereine, Institutionen und Unternehmen des Mittelstands in Zeiten der Krise beistehen - und hat dazu einen Kreativ-Fonds eingerichtet. Bis Ende Mai können Vereinsverantwortliche, Leiter karitativer, sozialer und gemeinnütziger Einrichtungen sowie Unternehmer aus dem Mittelstand **Digital- und Strategie-Leistungen sowie Unterstützung bei PR- und Krisenkommunikation** anfragen. Die Agentur stellt diesen Organisationen und Unternehmen daraufhin Eigenleistungen bis zu einem Gesamtwert von 150.000 Euro kostenfrei zur Verfügung.

*Bitte beachten Sie, dass Sie alle unverbindlichen Angebote sorgfältig für sich zu prüfen.

Muster Pressemitteilung

Kopieren Sie die Muster-Pressemitteilung (s.u.) und fügen Sie Ihre Daten ein.

Darüber hinaus empfehlen wir:

- Verbünden Sie sich mit Händlerkollegen vor Ort. Beziehen sie Ihren örtlichen Einzelhandelsverband und/oder Ihre Werbegemeinschaft ein!
- Nehmen Sie Kontakt mit Ihrer Tageszeitung, Anzeigenblatt, Radio- und Fernsehsender vor Ort auf. Erfahrungsgemäß nehmen diese Ihre Informationen dankend an.
- Rufen Sie unbedingt parallel in den Redaktionen an (Telefonnummer meist unter „Kontakt“ auf Website zu finden) und erklären Sie die Aktion.

„Ihr lokaler Musikfachhändler ist weiterhin für Sie da!“

Auch in Zeiten der Corona-Krise: Kauf Dein Musikinstrument vor Ort!

Stadt, Datum Die Corona-Krise verändert unser aller Leben. Besonders das „Geschäftsleben“ ist in dramatischer Weise betroffen. Doch auch wenn viele Fachhändler ihr Ladengeschäft schließen mussten, sind sie weiterhin für ihre Kunden da und können sie mit den gewünschten Produkten versorgen: über WhatsApp, per Telefon, per E-Mail, über ihren Webshop sowie Plattformen. Gerade jetzt ist entscheidend, dass Kunden das Angebot Ihres lokalen Fachhändlers nutzen!

((Händler Mustermann)): „Noch nie war es wichtiger zusammenzuhalten und sich gegenseitig zu unterstützen: Kaufen Sie Ihre Ostergeschenke bei uns – Ihrem lokalen Fachhändler. Es geht für uns ums Überleben! Sorgen Sie mit Ihrem Einkauf dafür, dass unsere Stadt ((Musterstadt)) vielfältig und lebendig bleibt. Was jetzt verschwindet, kommt vielleicht nie mehr wieder: Unterstützen Sie die lokalen Geschäfte, die Ihnen wichtig sind, damit ((Musterstadt)) nicht zur Geisterstadt wird.“

Ihre Einkaufsmöglichkeiten bei uns:

- Besuchen Sie unseren Webshop: ((Link Webshop))
- Schreiben Sie uns eine E-Mail: ((E-Mail-Adressen))
- Schreiben Sie uns über WhatsApp: ((Mobilnummern))
- Rufen Sie uns an: ((Telefonnummern))
- Wir liefern ab einem Mindestbestellwert von ((Betrag)) frei Haus.

Abschließend:

Sie wissen selbst nur zu gut: Es geht nun darum, sich neue Möglichkeiten zu erschließen und Wege und Alternativen zum herkömmlichen, bisherigen, unternehmerischen Vorgehen zu finden. Eine zentrale Rolle kommt dabei sicher den vielfältigen Chancen der digitalen Welt zu.

Viele von Ihnen sind schon mit tollen Aktionen, auch in den sozialen Netzwerken, aktiv. Weiter so!

Dass Musik und das aktive Musikzieren gerade jetzt eine wichtige Rolle spielt und den Menschen - Kraft, Hoffnung und Freude gibt, zeigen die unzähligen Beispiele von Balkon-Konzerten, der „Ode an die Freude“, die Menschen miteinander aufführen, bis hin zu Livestreams von Konzerten, die großen Anklang finden.

Wir machen weiter ...