

8 ASPEKTE EINES

digital-analogen Vermittlung



Mehrwert

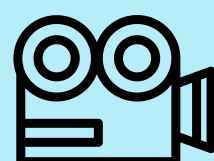
Gibt es etwas in den digitalen Angeboten, das für deine Tour eine schöne Ergänzung sein könnte? Etwa ein Bewegtbild-Angebot, das man nutzen kann?

1

2

Prosumer

Sei dir der Bedarfe des heutigen Publikums bewusst, selber Inhalte zu erzeugen zu können. Nutze das für das Erlebnis deiner Tour. Gib Anregungen dazu.



Mediaguide

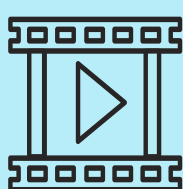
Eigentlich für die individuelle Nutzung produziert. Du kannst das entweder stellvertretend für die Gruppe vorführen oder nach individueller Nutzung die Erfahrung damit besprechen.

3

4

Spiele Apps

Das kann ein schönes Add-on sein, auf das du die Teilnehmenden hinweisen kannst. Oder funktioniert die Tour vielleicht als eine Art Fortsetzung für das Spiel?



VR oder AR Anwendungen

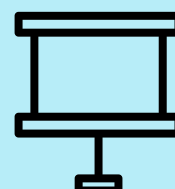
Hier taucht man als Einzelperson ein, aber es kann auch spannend sein, das interaktiv zu nutzen. Zum Beispiel das Live berichten über die Erfahrungen, die man gerade macht.

5

6

Perspektivwechsel

Sieh die digitalen Angebote nie als Konkurrenz. Es kommt darauf an, sie zu kennen und freundlich im eigenen Angebot als weitere Perspektiven zu sehen und aktiv zu nutzen.



Kommunikation

Bau den Kontakt der Teilnehmenden zum Museum in dein Konzept mit ein. Weise darauf auf Accounts hin oder nenne Hashtags. Motiviere Teilnehmende Botschafter:innen zu werden.

7

8

Schnittstellen

Identifiziere mögliche Verbindungsknoten über inhaltliche Anschlüsse, die du aus der Tour heraus mit den digitalen Angeboten herstellen könntest. Wo ergibt sich die beste Synergie?

