



Zielgruppen erkennen & weitervermitteln – Was beachten?



Zielgruppe

Zielgruppe	Hinweise zur Ansprache / Vorgehen
Allgemeine Kunden	Gesundheitsbewusst, aber keine Störungen – Fokus auf Schlafhygiene
Person mit Symptomen	Häufiges Erwachen, Tagesmüdigkeit – Screening-Fragebogen (z. B. Epworth, STOP-Bang)
Eltern mit kleinem Kind	Einschlafprobleme, Folge von Elternverhalten – Schlaf-Logbuch, Betreuungsempfehlungen
Paare mit schnarchendem Partner	Asymmetrisch betroffen – Schilderung temporär und empathisch, gemeinsame Lösungsansätze
Ältere Menschen mit Comorbiditäten	Häufig Schlafstörungen + chronische Erkrankungen – Basisberatung + medizinisch präventive Hinweise

Wichtige Aspekte beim Weitervermitteln:

- **Empathie:** „Ich verstehe, das klingt belastend...“
- **Neutralität:** Keine Diagnosestellung, nur Weiterleitung
- **Konkretheit:** Wer? Wohin? Wann? => sog. **Weichenstellungskarte**
- **Nachverfolgung bei Erlaubnis:** z. B. „Ich melde mich in 14 Tagen bei Ihnen...“
- **Dokumentation im Sinne der DSGVO:** ohne Diagnosen, nur Empfehlungen.

Netzwerke aufbauen & pflegen

Ein belastbares Netzwerk besteht aus **medizinischen Partnern**, **sozialen Institutionen** und relevanten **Communities**.

A) Ärzt:innen & Schlaflabor

- Knüpfen durch:
 - Fortbildung für Praxisteams
 - Präsentationen bei Gesundheitstagen
 - Flyer-Platzierung (z. B. in Wartezimmern)

B) Kitas/Schulen

- Angebote: Schlafworkshops für Eltern
- Regelmäßiger Austausch mit Erzieher:innen und Schulsozialarbeit
- Übergabe: Schlafratgeber, Kind-Broschüren.



Netzwerke aufbauen & pflegen

C) Fachkräfte & Prävention

Gesundheitsämter/BGF in Betrieben

- Kooperation mit Physiotherapeut:innen (bei Rückenschmerzen + Schlaf)
- Zusammenarbeit mit Psychologen für mentale Schlafstörungen

D) Online-Community & Patienteninitiativen

Wissenschaftliche Studien zeigen: **Soziale Unterstützung über Netzwerke fördert Schlafqualität**.

- Beiträge in Online-Gruppen (z. B. Facebook-/WhatsApp-Gruppen)
- Eigenes Expertenforum im VDB/KZGS-Netzwerk, betreut von Berater:innen
- Fachartikel im Unternehmensblog; regelmäßige Newsletter.

E) Pflege der Beziehungen

- **Feedbackschleifen etablieren:** z. B. Fallrückmeldungen (anonymisiert) an Partner
- **Regelmäßiger Austausch:** Quartalsmails, Netzwerktreffen
- **Wissen teilen:** Online-News (2–3 zentrale Themen pro Mail), Fortbildungen
- **Kooperation festigen:** Teilnahme an lokalen Messen, Barter (z. B. Schlaf-Checks in Zahnarztpraxen)

Wissenschaftlicher Hintergrund & Fazit

- **Weichenstellung verlängert den Weg zur Hilfe:** Studien zeigen: klare Weiterleitung verbessert Compliance und reduziert Chronifizierung .
- **Netzwerke stärken Schlafgesundheit:** Soziale Unterstützung korreliert mit besserer Schlafqualität und stabilerem Rhythmus .
- **Practice-Based Research Networks** zeigen: Vernetzte Praxen → höhere Versorgungsqualität sciedirect.com+2en.wikipedia.org+2en.wikipedia.org+2.

Fazit

- **Weichenstellung** ist Pflicht: klare Empfehlung, keine Diagnosen.
- **Zielgruppen** richtig erkennen & weiterleiten, empathisch und konkret.
- **Netzwerkpflege** ist systemrelevant: Ärzte, Kitas, BGF, Online-Community → zentrale Partner.
- **Wissenschaftlich belegt:** Support- und Weiterleitungsnetzwerke verbessern Schlafqualität und Versorgung nachhaltig.

10-Punkte-Plan: Warum Sie als Bettenhaus oder Schlafabteilung-Mitglied im Kompetenz Zentrum Gesunder Schlaf werden sollten, oder bleiben sollten.

1. **Herstellerneutrale Glaubwürdigkeit:**

Als herstellerneutrale Plattform bieten wir ein unabhängiges und vertrauenswürdiges Dach, das Ihre Authentizität stärkt – ein entscheidender Vorteil im heutigen Wettbewerb.

2. **Sichtbarkeit und Wahrnehmung:**

Mit verlinkten Webseiten, individuell gestalteten Flyern und professionellen Broschüren machen wir Sie als Kompetenzpartner für Schlaf und Bett in Ihrer Region und darüber hinaus sichtbar.

3. **Starke regionale Netzwerke:**

Profitieren Sie von einem aktiven Netzwerk aus Händlern und Partnern, das echte Verbindungen schafft und Ihre Kundenbindung durch vertrauensvolle, lokale Kontakte stärkt.

4. **Exklusive Best-Practice-Erfahrung:**

Tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten über bewährte Erfolgsstrategien aus und lernen Sie von den Erfahrungen anderer – für Inspiration und Wachstum.

5. **Innovative Personalgewinnung:**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen als engagierten und innovativen Arbeitgeber, der sich über das Produkt hinaus für die Gesundheit und den Schlaf seiner Kunden einsetzt. Das macht Sie attraktiver für qualifizierte Fachkräfte.

10-Punkte-Plan: Warum Sie als Bettenhaus oder Schlafabteilung-Mitglied im Kompetenz Zentrum Gesunder Schlaf werden sollten, oder bleiben sollten.

6. **Professionelle Unterstützung bei PR und Marketing:**

Nutzen Sie unser gemeinsames Logo und einen neutralen Rahmen für Presse- und Medizinerkontakte, um Ihre Position im Markt glaubwürdig zu stärken und in den Medien hervorstechen.

7. **Gemeinsame Aktionen mit Wirkung:**

Entwickeln Sie zusammen mit anderen Mitgliedern kreative Kampagnen, Events und Aktionen, die unter dem Dach des Kompetenz Zentrums eine größere Reichweite und Wirkung entfalten.

8. **Zugang zu exklusiven Schulungen:**

Wir bieten digitale und persönliche Schulungen, die Ihre Expertise im Bereich Schlaf und Bett erweitern und Sie als Fachhändler oder Schlafabteilung zum Wissensführer machen.

9. **Mehrfachnutzen durch digitale Begleitung:**

Mit einer starken Online-Präsenz, Social-Media-Aktivitäten und modernem Content-Marketing sichern wir Ihre Position in einer zunehmend digitalen Handelswelt.

10. **Gemeinsam für eine glaubwürdige Zukunft:**

Seit über 12 Jahren arbeiten wir daran, das Thema Schlaf und Bett auf höchstem Niveau zu fördern. Mit Ihrem Engagement als Mitglied können wir gemeinsam mehr erreichen und eine nachhaltige, glaubwürdige Zukunft für die Branche sichern.





Das Kompetenz Zentrum Gesunder Schlaf ist mehr als eine Organisation – es ist ein echtes Netzwerk, das die Glaubwürdigkeit und Stärke jedes Mitglieds auf ein neues Level hebt. Mit einer Kombination aus regionaler Vernetzung, neutraler Expertise und innovativer Unterstützung schaffen wir zusammen eine Basis, die dem wachsenden Wettbewerb standhält und Ihre regionale Marke nachhaltig weiter stärkt. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Teil dieser Bewegung zu werden! Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft des Schlafens gestalten.