

Zürich, 5. Oktober 2022/aba

Attraktionen-Register für Gewerbeanlässe

Sie wollen an einem Gewerbeanlass teilnehmen, wissen aber noch nicht, welche Attraktion Sie anbieten könnten? Folgende Übersicht gibt Ihnen Beispiele für mögliche Attraktionen nach Branche. Sie als Teilnehmer können Ideen direkt übernehmen oder das Dokument als Inspiration nutzen, um eigene Ideen zu entwickeln. Werfen Sie auch einen Blick auf die Ideen für Branchen, die Sie nicht direkt betreffen; vieles lässt sich problemlos anpassen!

Übersicht nach Branchen

- | | |
|---------------------------------------|----------|
| • 1. Coiffure, Kosmetik, Beauty | Seite 2 |
| • 2. Detailhandel | Seite 3 |
| • 3. Finanz- & Versicherungsbranche | Seite 4 |
| • 4. Gesundheit | Seite 5 |
| • 5. Sport / Fitness | Seite 6 |
| • 6. Handwerk / Bau | Seite 7 |
| • 7. Druck, Grafik, Medien | Seite 8 |
| • 8. Gastronomie / Lebensmittelhandel | Seite 9 |
| • 9. Mode | Seite 10 |
| • 10. Vereine / Kultur | Seite 11 |
| • 11. Kinder Spezialprogramm | Seite 12 |

1. Branche: Coiffure, Kosmetik, Beauty

a. **Crash-Kurse**

Nehmen Sie Freiwillige aus dem Publikum, die kostenlos einen Haarschnitt oder eine Pediküre bekommen. Dabei erklären Sie Zuschauern Schritt für Schritt, was Sie gerade tun und weshalb es wichtig ist. Bauen Sie auch Tipps ein, welche die Zuschauer zuhause für sich selbst umsetzen können.

b. **Eigenversuche**

Mutige vor: Auf eigene Verantwortung dürfen Freunde ihre Freundinnen, Töchter ihre Mütter oder sogar Wildfremde sich gegenseitig verschönern/verunstalten, ganz nach Resultat. Natürlich steht die Fachperson mit gutem Rat zur Seite; verantwortlich sind die BesucherInnen aber selbst.

c. **Testriechen**

Ob Hand-Crème, Shampoo, Parfüm oder Body-Lotion: Der Duft ist ein wichtiger Bestandteil von Beauty-Produkten. Gestalten Sie einen Riech-Wettbewerb, wobei die Besucher Marke, Preis oder ähnliches nur über den Duft zu erraten versuchen.

d. **Make-Up / Frisur wie die Promis**

Stellen Sie sich selbst auf die Probe: Besucher dürfen Bilder von Promis präsentieren, Sie versuchen an Puppen oder an Freiwilligen, den Style zu kopieren.

2. Branche: Detailhandel

- a. Berater für 15 Minuten**
Besucher erhalten die Möglichkeit, sich 15 Minuten lang im Verkauf zu versuchen. Sie beraten andere Besucher und dürfen bei einem Verkauf 10% des Verkaufspreises für sich behalten.
- b. Produkte-Tests**
Besucher können vor Ort Produkte (z.B. Messer, Kopfhörer, Stühle, ...) testen, miteinander vergleichen und direkt vor Ort kaufen bzw. bestellen, allenfalls mit Rabatt.
- c. Produktequiz**
Gestalten Sie ein Quiz über Ihre Produkte. Was kommt woher, wie kommt der Preis zustande, wie wird es produziert, Der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt!
- d. Der Preis ist heiss!**
Ganz im Stile der bekannten Spieleshow: Teilnehmer müssen den Wert von Produkten schätzen, wer zu hoch bietet, ist raus. Zu gewinnen sind kleine, symbolische Preise oder man kann eine kleine Tombola gestalten.
- e. Von ... bis hier: Der Weg unserer Produkte**
Zeigen Sie auf unterhaltsame Weise den Produktionsweg Ihres Produktes auf, von A bis Z. Dies kann mittels einer Präsentation, eines Spiels oder sogar mittels eines von Besuchern direkt vor Ort improvisierten «Theäterli» sein.
- f. DIY**
Lassen Sie Besucher bei einem oder mehreren Produktionsschritten zuschauen oder sogar selbst mitmachen!

3. Branche: Finanz- und Versicherungs-Branche

a. Physische Attraktionen

Gerade grössere Unternehmen haben oft spannende physische Attraktionen zur Verfügung, die für Besucher kurzweilig und zugleich spannend sind. Sei dies ein Fahrsimulator, ein Glücksrad oder sonst eine Attraktion, die normalerweise z.B. an Messen verwendet wird. Nutzen Sie diese Möglichkeiten und bringen Sie sie an den Gewerbeanlass.

b. Kurzberatung/Kurz-Workshops

Besucher werden eingeladen, sich mit konkreten Fragen zu Finanzangelegenheiten direkt an einen Experten zu wenden. Um es kurz und unkompliziert zu halten, wird pro Gespräch eine Zeitlimite von 5-10 Minuten gesetzt. Differenzierte Workshops nach verschiedenen Alters- und Zielgruppen sind ebenfalls eine Möglichkeit, wie z.B. Thema Steuererklärung für Junge, Thema Eigenheim und Kinder für angehende Familien und so weiter.

c. Quiz

Zwei Teilnehmer duellieren sich mit 5 Fragen zum Finanz- oder Versicherungswesen. Wer den Buzzer zuerst drückt, darf antworten; ist die Antwort falsch, kriegt der Gegner den Punkt und darf selbst noch versuchen zu antworten. Im Voraus werden 30-50 Fragen vorbereitet, damit es auch für die Zuschauer nicht zu schnell langweilig wird.

d. Kurz-Präsentationen von Apps und Portalen

Nutzen Sie die Gelegenheit, um die Vorteile von E-Banking, Kundenportalen und ähnlichem aufzuzeigen. Gerade ältere Generationen können unkompliziert Fragen stellen und so einiges lernen.

e. Währungen der Welt

Gestalten Sie ein Ratespiel oder bereiten Sie Fun Facts zu verschiedenen Währungen der Welt vor. Natürlich ist es für die Besucher umso spannender, wenn sie direkt vor Ort Antworten auf ihre Fragen über das Zustandekommen von Wechselkursen, Währungsunionen und so weiter bekommen können. Anschauungsmaterial, z.B. alte, seltene oder fremde Münzen, macht das Ganze noch greifbarer.

4. Branche: Gesundheit

- a. Gratis / Günstige Check-Ups vor Ort**
Bietet sich für Tests an, die ohne grossen Aufwand und mit geringen Kosten durchgeführt werden können. Bieten Sie zum Beispiel Hör- und Sehtests an oder lassen Sie Besucher Blutzucker oder Blutdruck messen.
- b. Erste-Hilfe-Kurs auffrischen**
Lang ist's her, bei den allermeisten Leuten. Jedoch sollte man immer wissen, wie man bei einem Unfall zu reagieren hat. Geben sie den Besuchern die Möglichkeit, auf spielerische Weise ihren Erste-Hilfe-Kurs aufzufrischen.
- c. Quiz**
Die Teilnehmer messen sich zu Fragen in Ihrem Bereich des Gesundheitswesens. Wie wurde was entwickelt, wie stark verändert sich z.B. Kurzsichtigkeit im digitalen Zeitalter usw. Die Gestaltung eines möglichen Gewinnes ist Ihnen überlassen.
- d. Sinnes-Parcours**
Hören, Riechen, Schmecken, Sehen, Tasten: Wie gut funktionieren die 5 Sinne der Besucher? Gestalten Sie einen Parcours oder verschiedene Aufgaben, die die Besucher auf ganz unterschiedliche Art und Weise herausfordern.
- e. Wie können wir bewusster leben?**
Meditation, Atemübungen, Haltungsübungen und vieles mehr: Zeigen Sie auf, wie Besucher mit wenig Aufwand Grosses bewirken können, ob physisch oder psychisch.
- f. Sprechminute mit ...**
Stellen Sie jemanden mit Expertenwissen zur Verfügung, dem/der die Besucher sämtliche Fragen direkt vor Ort stellen können.

5. Branche: Sport / Fitness

- a. Bewegung im Homeoffice**
Zeigen Sie den Besuchern einfache Übungen, damit sie im Homeoffice zu Bewegung kommen, den Kopf freikriegen und ihren Blutkreislauf anregen können – den ganzen Tag zu sitzen, tut niemandem gut. Allenfalls geben Sie den Leuten sogar ein zusammengestelltes Programm für zuhause mit, natürlich mit ihren Kontaktdaten darauf, falls doch noch Fragen aufkommen!
- b. Minispiele**
Was Ihnen auch immer einfällt: Minispiele machen Spass und bringen Action in die Bude. Kombiniert mit der Möglichkeit, sich von Fachpersonen vor Ort Tipps geben zu lassen, machen sie umso mehr Spass.
- c. Haltungs- oder Ausführungstests**
Lassen Sie die Besucher Fitness-Übungen oder einen Lauftest auf dem Laufband ausführen. Direkt vor Ort erhalten die Besucher Rückmeldung und Tipps, was sie ändern können.
- d. Quiz**
Gerade beim Sport wissen gar viele Leute immer gar vieles noch ein wenig besser; lassen Sie sie es beweisen!
- e. Fitnesscheck mit Parcours oder Spiel**
Wer ist der/die Schnellste? Wer macht die meisten Klimmzüge? Wer hat den härtesten Schuss? Stellen Sie die Besucher auf die Probe. Was es zu gewinnen gibt, entscheiden Sie!
- f. Crossfit-Crashkurs**
Crossfit, so streng kann das doch nicht sein. Oder doch? Zeigen Sie Besuchern, wie man in nur 5 Minuten ins Schwitzen kommen kann – und wie man die Übungen dabei richtig ausführt.
- g. Nahrungsergänzungsmittel: Probieren Sie nur!**
Lassen Sie Leute Protein-Riegel, Shakes und ähnliches probieren, und erklären Sie gleichzeitig, was wofür von Nutzen ist.

6. Branche: Handwerk / Bau

a. **Heimwerker-Kurs**

Ermöglichen Sie den Besuchern, sich selbst an etwas zu probieren. Holz bearbeiten, Farbe mischen, Abfluss eines Waschbeckens in möglichst kurzer Zeit auseinander- und wieder zusammenschrauben (Nicht dicht? Disqualifiziert!), oder ähnliches; alles, was im kleinen Rahmen möglich ist.

b. **Mini-Offerten vor Ort / Beratungsgespräche**

Viele Leute haben schon lange ein Projekt im Hinterkopf, schieben den ersten Schritt aber immer vor sich her. Geben Sie diesen Leuten die Möglichkeit, sich komplett unverbindlich 5-10 Minuten mit Ihnen hinzusetzen und die Idee zu beschreiben. So können Sie eine grobe Einschätzung der Machbarkeit sowie des Preises abgeben, und bei Interesse der Besucher flattert die Woche darauf auch schon eine «echte» Offerte ins Haus!

c. **Live-Produktion**

Geben Sie den Besuchern die Möglichkeit, direkt vor Ort zuzuschauen, wie eines Ihrer Produkte hergestellt wird. Dabei ist es umso spannender, wenn die Arbeitsschritte beschrieben und die Besucher mit einbezogen werden. Wie das geschehen soll, ist Ihnen überlassen!

d. **Material-Schulung /-quiz**

Welches Holz benutzt man wofür? Welches sind die Vor- und Nachteile der verschiedenen Arten von Bausilikon? Geben Sie den Besuchern die Möglichkeit, mehr über die Materialien zu erfahren, mit denen Sie tagtäglich arbeiten!

e. **Wettbewerb: Schätzung abgeben**

Beschreiben Sie ein Projekt mit den verschiedenen zugehörigen Arbeitsschritten und lassen Sie die Besucher schätzen: Was ist der Arbeits-, Material- und Zeitaufwand für dieses Projekt? Wer am Ende des Abends die beste Schätzung hat, gewinnt einen Preis. Sie entscheiden, was dieser sein wird.

f. **Präsentation durchgeführter Projekte**

Präsentieren Sie Projekte, die Sie in der Vergangenheit durchgeführt haben. Dabei ist nicht nur das Endprodukt spannend, sondern auch Bilder und Videos der verschiedenen Arbeitsschritte.

g. **Maschinen / Digitalisierung**

Für Leute ohne Einblick in ein Gewerbe ist es spannend, wie neue Techniken in den Arbeitsalltag integriert werden. Nutzen Sie zum Beispiel eine neue CNC-Maschine oder arbeiten Sie regelmässig mit einer komplizierten Planungssoftware? Nutzen Sie die Möglichkeit und zeigen Sie den Besuchern, was heutzutage alles möglich ist!

7. Branche: Druck, Grafik, Medien

a. **Schreib- oder Gestaltungswettbewerb**

Lassen Sie Besucher Ideen für die Gestaltung eines Flyers, einer Homepage, eines Plakats oder von etwas ähnlichem entwerfen. Allenfalls können Sie sich von den Besuchern sogar mit kreativen Ideen für ein echtes Projekt helfen lassen, welches bald ansteht! Die Gewinneridee, die dann wirklich umgesetzt wird, könnte mit einem Preis entlohnt werden. Das Gleiche lässt sich auch mit der Redaktion von Texten machen: Lassen Sie Besucher einen Werbe- oder Medientext schreiben, zum Beispiel einen Zeitungsartikel über den Gewerbeanlass selbst!

b. **Zeigen Sie, womit Sie arbeiten**

Sie arbeiten regelmässig mit Photoshop, einem mehr oder weniger komplizierten CMS oder sonstigen Tools? Zeigen Sie den Besuchern, was man damit machen kann; sie können sich vielleicht sogar selbst daran versuchen!

c. **Etwas für Nostalgiker**

Wie wurden Zeitungen, Werbeplakate und so weiter vor Computer und Druckmaschinen hergestellt? Zeigen Sie den Leuten, wie Ihr Metier vor 100 Jahren aussah!

d. **Besucher als Star**

Gestalten Sie eine Musterseite (z.B. Flyer, Textauszug aus Modemagazin, ...), auf der ein Bereich (Foto und Text) direkt vor Ort von Besuchern bearbeitet und ausgedruckt werden kann. Die Besucher gehen so mit einem selbst gestalteten Zeitungsartikel o. ä. von sich selbst nach Hause.

8. Branche: Gastronomie / Lebensmittelhandel

a. **Crash-Kurse**

Tipps und Tricks direkt vom Spezialisten: Zeigen Sie den Besuchern, wie man ein bestimmtes Gericht oder eine bestimmte Delikatesse zubereitet; natürlich mit der Möglichkeit, direkt vor Ort zu probieren!

b. **Degustation / Probiererli**

Lassen Sie Besucher erfahren, was es alles Leckeres bei Ihnen gibt! An so einem Anlass schmeckt alles immer besonders lecker; natürlich gibt es deshalb auch die Möglichkeit, die Produkte direkt vor Ort zu kaufen!

c. **Blindversuche**

Welcher Wein ist der teuerste? Welcher Käse ist von welcher Marke? Und so weiter: Testen Sie die Geschmackssinne der Besucher!

d. **Besucher packen mit an**

Ob Teig kneten, Gerichte schön anrichten oder Fleischaufschnitte zuschneiden: Lassen Sie die Besucher mitanpacken.

e. **Gerichte selbst erstellen**

Lassen Sie Kunden ihr Gericht direkt vor Ort selbst zusammenstellen. Ob Sandwich oder Wok-Pfanne: Die Zutaten werden direkt vor Ort ausgewählt und zubereitet.

f. **Gewicht schätzen**

Eignet sich zum Beispiel für Käse: Kunden können sich ein beliebig grosses Stück von einem Laib Käse abschneiden lassen und schätzen das Gewicht des Stücks. Liegen sie richtig, erhalten sie das Stück umsonst; liegen Sie daneben, bezahlen sie ganz normal.

9. Branche: Mode

a. **Wettbewerb: Outfit zusammenstellen**

Lassen Sie Besucher ein Outfit zusammenstellen und Fotos davon schiessen. Das Gewinner-Outfit kann z.B. für zwei Wochen an der Schaufensterpuppe ausgestellt werden oder mit 50% Rabatt erworben werden.

b. **Outfits zuordnen: Outfits von Stars**

Suchen Sie sich 5 Bilder von Stars in Outfits, die Sie ähnlich zusammenstellen können, heraus. Stellen Sie diese 5 Outfits aus, und die Besucher müssen die Outfits den 5 verschiedenen Stars zuordnen. Wer alle richtig hat, erhält einen 10% Gutschein für den nächsten Einkauf in Ihrem Geschäft.

c. **Fotokasten & Best Taste Wettbewerb**

Lassen Sie die Besucher tolle Fotos schiessen und direkt vor Ort ausdrucken; natürlich in Outfits Ihres Geschäfts! Gegen Ende des Abends kürt eine Jury aus allen hinterlegten Fotos den Gewinner bzw. die Gewinnerin mit dem besten Geschmack!

d. **Aktuelle Kollektion vorstellen**

Geben Sie Besuchern Einblicke in die aktuellen Trends der Modewelt und stellen Sie die entsprechende Kollektion vor!

10. Branche: Vereine / Kultur

a. Show

Zeigen Sie, was Sie können! Bereiten Sie eine Show vor, die Besuchern Lust gibt, direkt selbst bei Ihnen mitzumachen! Natürlich ist es umso unterhaltsamer, wenn Besucher mit ins Programm eingebaut werden!

b. Verein gegen Verein

Sie haben schon lange eine Rivalität mit einem anderen lokalen Verein? Eishockey gegen Fussball, Musik gegen Theater: In einem Wettbewerb über mehrere Minispiele, unterhaltsam für Teilnehmer sowie Zuschauer, wird ausgefochten, wer die Vormacht hat; zumindest bis zum nächsten Gewerbeanlass...

c. Besucher im Rampenlicht

Lassen Sie Besucher unter Ihrer Führung eine Vorstellung ausarbeiten. Präsentiert wird diese zum Ende des Abends; mal schauen, was die Besucher auf dem Kasten haben!

d. Ideensammlung Vereinstreffen

Wie soll das nächste Vereinstreffen aussehen? Lassen Sie sich von den Besuchern mit Ideen inspirieren. Wer die Gewinner-Idee bringt, darf natürlich auf Kosten des Vereins dabei sein, wenn es so weit ist!

e. Kinderprogramm

Falls Ihr Verein auch für Kinder interessant ist, können Sie ein Kinderprogramm gestalten, bei dem Eltern ihre Kinder für einige Zeit «abgeben» können. So erhalten Eltern eine Verschnaufpause und Kinder Einblicke in Theater, Handball oder das, was Ihr Verein macht.

11. Branche: Kinder Spezialprogramm

Gewerbeanlässe sind für Kinder nicht immer unterhaltsam. Auch für die Eltern kann es entlastend sein, die Kinder für ein Weilchen abzugeben, um sich vollends auf das sie interessierende Gewerbe zu fokussieren. Es bietet sich also gerade für Branchen, die mit Kindern zu tun haben, an, ein solches Programm zu gestalten.

- a. Spielzeug-Ausleihe (Ludothek, Spielzeugwarenhändler)**
Geben Sie Kindern die Möglichkeit, für einen Abend alle Spielzeuge auszuprobieren, die sie nur wollen – was für ein Paradies!
- b. Malen (Papeterie)**
Erklärt sich von selbst. Lassen Sie Künstler und Künstlerinnen kreativ sein!
- c. Parcours (z.B. Vereine)**
Gestalten Sie einen Geschicklichkeitsparcours, bei dem Kinder gefordert werden und gleichzeitig Spass haben.