How to

Gesprächsoffensive vor Ort – Planung und Übersicht

Inhalt

Planung der Gesprächsoffensive:
- Teil 1: Planung und Zielsetzung
- Teil 2: Aktiventeam aufstellen
- Teil 3: Auftakt und Zwischenauswertung planen
- Teil 4: Gesprächsoffensive hebt ab! Anleitung und Durchführung von Haustüreinsätzen

Materialübersicht:
- How tos
- Anhänge zu den How tos
- Ausrüstung für die Haustürteams
- Flyer & Co.

In dieser Übersicht findest du alles, was du brauchst, um in deiner Gliederung in den Vorwahlkampf zu starten. Mit der Gesprächsoffensive wollen wir mit Zehntausenden Menschen sprechen, uns als Linke vor Ort weiter verankern und neue Mitstreiter*innen gewinnen.
Dieses Dokument soll eine Schritt-für-Schritt-Unterstützung sein, um die Gesprächsoffensive bei dir vor Ort durchzuplanen. Außerdem verschafft es dir eine Übersicht über alle weiterführenden Anleitungen („How tos“) und Materialien. Von der Zielsetzung für den Vorwahlkampf bis zur Nutzung der Linke-App: Hier findest du (hoffentlich) alles, was du brauchst. Die Dokumente sollen dir helfen, dich und dein Team gut durch die Kampagne zu führen. Überlege beim Lesen der verschiedenen Anleitungen, wer aus deinem Kreisverband mit den jeweiligen Aufgaben gut betraut werden könnte. Wenn es noch etwas braucht, gib gern Bescheid!

Die Planung der Gesprächsoffensive

So geht ihr es an:

In den folgenden vier Teilen sind jeweils zentrale Fragen aufgelistet, deren Beantwortung euch mehr Klarheit in der Planung, Organisation, Durchführung und Auswertung bringt. Es lohnt sich also, diese so konkret wie möglich für euch zu beantworten.

Teil 1: Planung und Zielsetzung

Zuerst werft einen realistischen Blick auf eure bestehenden Ressourcen:
- Wie viele Personen sind kernaktiv, tragen also tatsächlich Verantwortung und sind sehr regelmäßig bei Aktivitäten dabei?
- Wer könnte Teil eines Kern-/Orgateams für die Gesprächsoffensive sein?
- Wie groß sind eure zeitlichen Ressourcen in dieser Runde?
- Wie viele Personen sind insgesamt bei euch aktiv? Wie viele könnt ihr noch aktivieren? Wer wurde noch nicht darauf angesprochen?
- Wie viele haben bereits Haustürerfahrung?
- Wie oft schafft ihr es, an die Haustüren zu gehen/Aktionen durchzuführen?
  - regelmäßig (wöchentlich, alle 2 Wochen, monatlich usw.)
  - Bei größeren Aktionstagen

Mit diesem Überblick ist es einfacher, sich realistische Ziele zu setzen.

Zielsetzung 1.1 – Wie viele Haustüren? Wie viele Aktive?

Traut euch, ambitionierte Ziele zu setzen, die euch motivieren. Sie sollten einerseits erreichbar sein mit dem, was ihr Stand jetzt an Aktivität haben, aber auch berücksichtigen, dass ihr mehr werden wollt und Dynamik vor Ort entsteht. Am besten sind eure Ziele klar und überprüfbar, sodass ihr sie anpassen könnt, wenn ihr merkt, dass eure erste Einschätzung nicht zutrifft. Wenn ihr noch unsicher seid bezüglich einer Zielsetzung, überlegt erst einmal, wie die ersten 4 Wochen für euch aussehen können und versucht, dafür ein erstes Ziel zu formulieren. Ausgehend davon könnt ihr dann ein Gesamtziel setzen. Ziele helfen auch, die Bewertung eures Fortschritts nicht zu sehr von der Tageslaune abhängig zu machen, sondern eine übergeordnete Einschätzung treffen zu können.

Um zu überschlagen, was für euch machbar und realistisch ist, findet ihr hier bei den Zusatzmaterialien einen vorgefertigten Rechner. (Wenn du dieses How to in ausgedruckter Version liest, findest du den Link zu diesem und allen anderen Zusatzmaterialien im QR-Code am Ende des Dokuments.)

- An wie vielen Haustüren könnt ihr bis Ende Februar realistisch klopfen? Welche anderen Aktionen und Gesprächsanlässe nehmt ihr euch vor?
- Was sind Meilensteine auf dem Weg, an denen ihr prüfen könnt, ob eure Zielsetzung realistisch ist?
- Was bedeutet euer Ziel pro Monat, pro Woche usw. (je nachdem, wie regelmäßig ihr Aktionen durchführen wollt)?
- Wie viele Aktive wollt ihr werden?
  - Für Haustürgespräche
  - Bei euren Aktiventreffen
  - Insgesamt
- Habt ihr weitere Ziele?
- Mit wem müsst ihr eure Planungen rückkoppeln?
  - Kreisvorstand
  - Aktiventreffen
  - ...

Zielsetzung 1.2 – Wo führen wir Gespräche?

Um euch dabei zu unterstützen, auszuwählen, in welchen Gebieten ihr am besten Gespräche führen könnt, gibt es eine Analyse für einige Kreisverbände, wo sich Gespräche für euch besonders lohnen können. Alle Infos dazu findet ihr im How to Daten.
- In welchen Gebieten wollt ihr Gespräche führen? Wie viele in welcher Kategorie?

■ In welcher Reihenfolge, wann sind welche Gebiete dran?
■ Welche Orte sind punktuell interessant für Aktionen (z.B. Studi-Wohnheime o.Ä.)

Zielsetzung 1.3 – Wann führen wir Gespräche?

Es gibt verschiedene Arten, den Vorwahlkampf durchzuführen: In vielen kleinen Aktionen oder auch mit großen Aktionstagen. Schaut hier, was für euch realistisch ist. Wir würden euch empfehlen, mit möglichst vielen Aktiven sehr regelmäßig Haustüreinsätze durchzuführen und zusätzlich hin und wieder einen großen Aktionstag zu machen, bei dem alle gemeinsam losgehen. Das erzeugt zusätzliche Dynamik und Gruppengefühl.

■ Soll es regelmäßige Zeiten in der Woche/Monat geben, damit alle gut planen können? Wie oft schafft ihr regelmäßig an die Haustür zu gehe (wöchentlich, alle 2 Wochen, gepaart mit einem bestimmten Anlass (Aktiventreffen o.Ä.)?
■ Wie oft zusätzlich unregelmäßig? Wie viel vorher müssen diese Termine angekündigt sein?
■ Wann sind Aktionstage? (Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Readers noch in Planung, Übersicht: s. Materialordner bei Zusatzmaterial, QR-Code unten)

Teil 2: Aktiventeam aufstellen

Im nächsten Schritt geht es darum, wie ihr möglichst viele Aktive in den Plan einbindet, um mit möglichst vielen Menschen in den Vorwahlkampf zu ziehen.

Zielsetzung 2.1. – Gesprächsoffensive-Aktive

■ Welche Anlässe habt ihr, um Aktive für die Gesprächsoffensive anzusprechen und zu sammeln?
  • KV-Tour-Termin
  • bestimmtes Aktiventreffen
  • Mitgliederversammlung
  • Neumitgliedertreffen usw.
■ Wo und wie treffen sich die Aktiven zukünftig?
  • Aktiventreffen alle 2 Wochen
  • alternativ online „Aktiventreffen für alle“ des Bundesverbands

Diese Treffen sind sehr entscheidend, damit ihr regelmäßig eure Aktionen auswerten könnt und eure Ideen für Folgeangebote, eure Ziele usw. weiterentwickeln könnt.

■ Wie könnt ihr jetzt einen Aktivenkreis für die Gesprächsoffensive aufstellen? Macht eine Übersicht möglicher Aktiver. Eine Vorlage dazu findet ihr ebenfalls im Materialordner (s. QR-Code unten).
■ Welche Maßnahmen wollt ihr dazu noch ergreifen?
  • Telefonaktion unter allen Mitgliedern und Interessierten
  • Neumitglieder gezielt kontaktieren
  • Im Materialordner findet ihr einen Gesprächsleitfaden dafür (s. QR-Code unten).
■ Wird es ein großes Team geben oder teilt ihr euch nach Bezirken auf? (Tipp: Lieber gemeinsam starten und dann aufteilen, wenn ihr merkt, dass das super klappt)

Zielsetzung 2.2 – Der Kern-/Orgakreis

Hier geht’s um den harten Kern der Verantwortlichen, die die Gesprächsoffensive vor Ort koordinieren und sich zutrauen, andere bei euch vor Ort anzuleiten. Sie werden auch die Gelegenheit haben, in regelmäßigen Zooms Unterstützung zu erhalten, aber auch gemeinsam die Gesamtstrategie weiterzuentwickeln. Diese Personen sollten verbindlich und mit relativ viel Zeit dabei sein.

■ Wer kann das bei euch vor Ort sein?
■ Wie arbeitet ihr im Kern-/Orgakreis?
■ Welche Aufgaben hat dieser Kreis, wie oft trifft er sich?
■ Wie ist er angebunden? (Orgagruppe, AG, ...)

Zielsetzung 2.3 – Eure Kommunikationsstruktur vor Ort

Lest dazu am besten erst das How to Kommunikationsstruktur, bevor ihr diese Fragen beantwortet:

■ Welche Kommunikationswege braucht es vor Ort? Welche nutzt ihr bislang?

Wir empfehlen euch, eine lokale Aktivengruppe einzurichten, in der ihr alle Aktiven koordinieren könnt, und zusätzlich einen Info-Kanal, in den ihr interessierte Menschen aus euren Gesprächen hinzufügen könnt. Wie ihr das machen könnt und wie ihr darin effektiv kommunizieren können, dafür gibt es eine eigene kleine Extra-Anleitung.

Teil 3: Auftakt und Zwischenauswertung planen

Damit die Kampagne für alle erlebbar startet und ihr Erfolge gemeinsam feiern könnt, braucht es auch dafür konkrete Planung. Wann, wie, wo kann es losgehen – und wann wollt ihr eure ersten Meilensteine feiern? **Tipp**: Am besten direkt Schulung und Haustüraktion kombinieren, damit alle im Team erste Erfahrungen sammeln können, dann gemeinsame Auswertung/Ausklang). Siehe Musterablauf Haustüreinsatz Materialordner, QR-Code unten.

■ Wie kann ein Auftakt in die Gesprächsoffensive aussehen?
■ Wann trefft ihr euch zur Zwischenauswertung? (z.B. Treffen zum Jahresabschluss)
■ Was sind die Ziele beider Veranstaltungen?
■ Teilnehmer*innen-Perspektive einnehmen: Warum sollte man da dabei sein?

Teil 4: Die Gesprächsoffensive hebt ab! Anleitung und Durchführung von Haustüreinsätzen

Ihr habt jetzt die gesamte Gesprächsoffensive geplant. Euer Auftakt rückt näher. Es ist soweit: Ihr startet in den ersten (Haustür-)Einsatz.

Den Musterablauf für Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung findet ihr im Materialordner, QR-Code unten.

Wann sollten Haustür-Einsätze stattfinden?

Ihr solltet dann an die Haustüren gehen, wenn ihr dort möglichst viele Menschen erreicht. Das bedeutet: Unter der Woche ca. 16–19 Uhr, am Wochenende ab spätem Vormittag.

Vorbereitung

Ihr habt die Aktion terminiert, per Kanalnachricht in euren Kommunikationskanälen angekündigt und zusätzlich mit einer Telefonaktion mobilisiert. Richtig viele Genoss*innen starten mit euch in den Vorwahlkampf.

Um gleich direkt loszuziehen, müsst ihr jetzt noch
- Dafür sorgen, dass alle Aktiven sich in der Linke-App anmelden, die Gebiete für eure Aktion dort anlegen und aufteilen → How to App
- Beutel mit Material und Mappen fertig machen. Vorab Material bestellen!

Für die Mappen braucht ihr:
- Gesprächsleitfäden für alle
- Papier zum Notizen machen
- Kontaktbogen
- Kugelschreiber
- QR-Codes zu den Formularen, um die Gespräche zu dokumentieren
- Frage-Antwort-Übersicht als Hilfestellung für die Gespräche

Für die Beutel:
- Ausreichend Flyer und Türhänger
- Genug zu Trinken
- Weste für alle, die losziehen.

Außerdem brauchen alle Zugang zur App und sollten in euren Kommunikationskanälen sein.

Kurzes Treffen zu Beginn, Schulung zur Durchführung der Haustürgespräche

Ihr trefft euch in der Nähe der Gebiete, bei denen ihr euren Einsatz durchführen werdet. Jetzt ist der Moment, an dem ihr noch einmal eine gemeinsame Stimmung erzeugt, euch gegenseitig noch einmal in der Gesprächsführung ausbildet und übt. Auch wenn ihr bereits erfahren seid: Eine kurze Übung vorab hilft, um selbstbewusst ins erste Gespräch zu gehen!

Folgendermaßen kann der Ablauf eures Treffens aussehen:
- Kleine „Brandrede“ zum Start, um die Stimmung zu setzen → s. Materialordner (QR-Code unten)
- Anleitung der Haustürgespräche → s. Materialordner (QR-Code unten)
  - Tipps und Tricks zur Gesprächsführung
  - Gesprächsleitfaden durchgehen
- Kurze Übung
- Beutel + Mappen verteilen und los geht‘s!

Los geht‘s!

Zieht jeweils zu zweit los, super ausgestattet mit Material und einem klaren Plan.

Nachbereitung

Trefft euch im Anschluss zur Auswertung und Nachbesprechung und ggf. einen gemütlichen Ausklang. Wichtig ist, dass alle von ihren Erfahrungen berichten können und auch herausfordernde Situationen noch einmal gemeinsam besprochen werden können.

- Wie viele Haustüren habt ihr geklopft?
- Wie viele Menschen habt ihr dabei erreicht?
- Was waren eure besten Momente? Was war nicht so gut?

Materialübersicht

Folgende How tos stehen euch zur weiteren Planung und Umsetzung der Gesprächsoffensive in diesem Reader zur Verfügung:

- How to Infostand
- Hot to Aktiventreffen
- How to Lokale Kommunikationsstruktur aufbauen: Damit alle immer Bescheid wissen
- How to Daten
- How to App für Haustürgespräche
- How to Lissi für ein gutes Design
- How to Social Media
- How to Folgeangebote

Und ergänzend dazu findet ihr hier verlinkt bzw. per QR-Code:

- Aktionsrechner für eure Zielsetzung bei der Gesprächsoffensive
- Beispielplanung für eure nächsten Monate
- Vorlage für eine Aktivenübersicht
- Übersicht über Ausbildungsformate und Aktionstage
- Gesprächsleitfaden für Telefonaktionen
- Musterablauf Haustürgespräche anleiten und Haustüreinsatz durchführen
- Vorlage für eine motivierende Rede

Für die Haustüreinsätze gibt es folgende Ausrüstung:

- Westen, Mappen, Kugelschreiber, Beutel
- Gesprächsleitfaden & Kontaktbogen
- Kurzübersicht und Checkliste
- FAQ für die Haustüren
- Laufend neue Musternachrichten für eure Chatgruppen und Kanäle

Zum Verteilen gibt es folgende Ausrüstung:

- Flyer Kurzvorstellung: Das ist Die Linke
- Türhänger & Flyer Gesprächsinitiative inkl. Link für alle, mit denen wir nicht persönlich sprechen konnten
- Ggf. bei Bedarf: Kurze Themenflyer, z.B. zur Pflege
- Ggf. Flyer zur Hilfe bei überhöhten Heizkostenabrechnungen oder zur Unterstützung bei Wohngeldbeantragung
- Sticker
- Vorlagen für lokale Flyer, Plakate, Sharepics etc.
- Banner-Vorlage für Infotische

Alle diese Materialen werden gegebenenfalls im Lauf der Kampagne noch ergänzt, wenn sich von euch noch weitere Bedarfe ergeben. Wir werden euch darüber natürlich über die genannten Kommunikationskanäle der Kampagne informieren, sodass ihr immer auf dem aktuellen Stand seid. Und natürlich gilt immer: Wendet euch immer gern an uns, wenn ihr Fragen zur Umsetzung habt!

Kontakt:

Bereich Kampagne – kp@die-linke.de – 030 24009 476 – oder direkt an eure Regionalbetreuung, also Kontaktperson eures Kreisverbands in der Bundesgeschäftsstelle.

Viel Erfolg!

How to

Lokale Kommunikations-struktur

Inhalt

1. Was passiert bundesweit?
2. Was passiert bei euch vor Ort?
3. Deine lokalen Kommunikationskanäle
4. Schaubild

Die Aktiven sind das Rückgrat der Partei. Eine gute interne Kommunikation im Kreisverband ist dafür zentral, damit die gemeinsame Gesprächsoffensive in der ganzen Partei gelingt:

1. Was passiert bundesweit?

Wir wollen eine enge Einbindung der Aktiven in die Gesamtkampagne. Alle vor Ort sollen spüren, dass sie Teil von einem großen Projekt der Gesamtpartei sind und den Fortschritt der Gesprächsoffensive verfolgen können.

■ Für die bundesweite parteiinterne Kommunikation richten wir **eine Telegram-Gruppe und einen Telegram-Kanal** ein. Im bundesweiten Kanal werden Berichte aus allen Orten zusammengefasst, Materialien zur Verfügung gestellt usw. Deshalb bietet sich Telegram idealerweise auch für euch lokal an.

■ Ebenfalls wird ein **„Kampagnen-Zoom" zu Beginn jeder neuen Kampagnenphase** (alle 4–8 Wochen) stattfinden. Hier tauschen wir uns aus und sprechen uns ab, damit wir alle gemeinsam in eine Richtung agieren. So sollen alle die wichtigen nächsten Schritte und erreichten Zeile mitbekommen. Diese Kampagnen-Zooms können beispielsweise gemeinsam beim Aktiventreffen vor Ort angesehen werden, sodass sie integraler Bestandteil der lokalen Kampagnenarbeit werden.

2. Was passiert bei euch vor Ort?

■ Grundsätzlich gibt es **in jedem Kreisverband 1–3 Kernaktive**, die lokal Verantwortung für die Gesprächsoffensive nehmen. Über sie läuft die Anbindung an die Bundesstrukturen besonders eng, sie agieren als Multiplikator:innen und Organisator:innen vor Ort.

■ Die Hauptsache sind aber **möglichst viele Aktive** in deinem Kreisverband! Die Aktiven werden, organisiert von den Kernaktiven, für die Umsetzung der Gesprächsoffensive vor Ort ausgebildet und angeleitet. Sie führen Gespräche, koordinieren ggf. Haustüreinsätze, besuchen Aktiventreffen und sorgen für Folgeangebote.

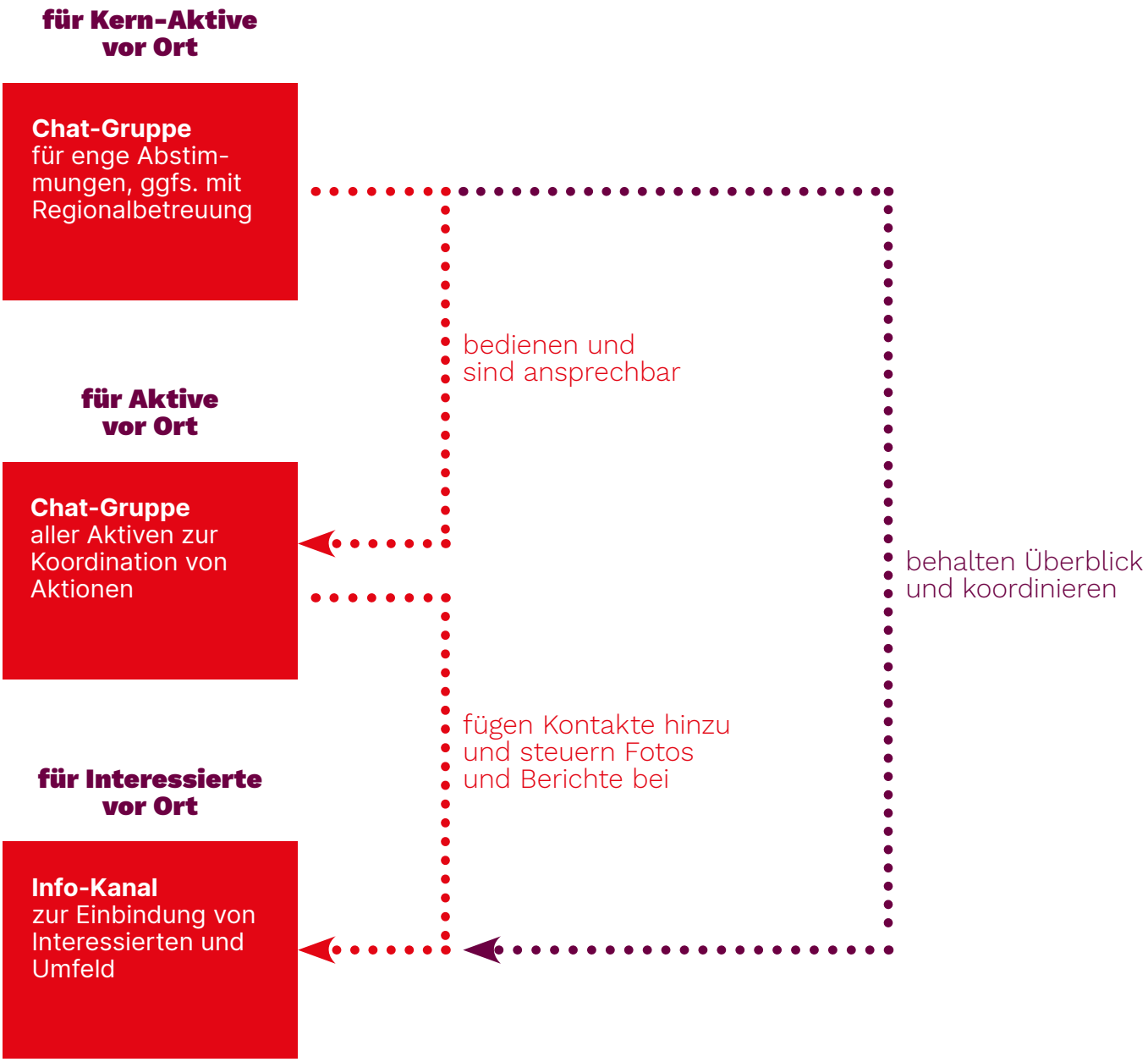
3. Deine lokalen Kommunikationskanäle:

■ Für eine gute Koordination der Aktiven braucht es eine lokale **Chat-Gruppe** aller an der Gesprächsoffensive Beteiligten. Hier könnt ihr dann auch Berichte und wichtige Infos für alle teilen.

■ Außerdem bietet sich ein **Info-Kanal** an, um auch Interessierte und Umfeld über die anstehenden Aktionen zu informieren und zum Mitmachen zu motivieren. Das muss kein extra Kanal sein, sondern kann ein schon bestehender regulärer Kanal eurer Gliederung sein, der für die Zeit der Gesprächsoffensive intensiv bespielt wird.

■ Motivierende **Beispielnachrichten** für Chat und Kanal werden wir euch beizeiten zur Verfügung stellen, um euch die Kommunikation so gut es geht zu erleichtern.

4. Übersicht:


für Kern-Aktive vor Ort
Chat-Gruppe für enge Abstimmungen, ggfs. mit Regionalbetreuung
für Aktive vor Ort
Chat-Gruppe aller Aktiven zur Koordination von Aktionen
für Interessierte vor Ort
Info-Kanal zur Einbindung von Interessierten und Umfeld
bedienen und sind ansprechbar
fügen Kontakte hinzu und steuern Fotos und Berichte bei
behalten Überblick und koordinieren

How to

Die Linke App für Haustür-einsätze nutzen

Inhalt

Unsere DIE LINKE-App ist ein tolles Werkzeug, um euch bei

1. Zugang zur App
2. Verschiedenen Rollen in der App
   - Koordinator*innen
   - Teamcaptains
   - Nutzer*innen
3. Planung von Haustürgesprächen
4. Step by step: Haustür-Einsätze in der App anlegen
5. Durchführung von Haustürgesprächen
6. Auswertung
7. Datenschutz
8. Good to know

Unsere DIE LINKE-App ist ein tolles Werkzeug, um euch bei euren Aktivitäten im Kreisverband zu unterstützen. Besonders für Haustürwahlkämpfe bietet die App zahlreiche Funktionen, die Euch dabei helfen, Eure Einsätze zu planen, durchzuführen und auszuwerten. Hier erfahrt Ihr, wie Ihr die App für Haustürgespräche nutzen könnt.

1. Zugang zur App

Schritt 1: App downloaden oder über den Browser nutzen

Die Linke App „Aktivisti“ ist sowohl im Google Play Store als auch im Apple App Store verfügbar. Wenn du die App nicht über den App-Store installieren willst, kannst du sie als Web-App über einen Browser installieren. Wenn du die App überhaupt nicht installieren willst, kannst du auch die Web-Version im Browser aufrufen.

Schritt 2: Registrieren

Tippe in der App-Startseite auf die Schaltfläche Registrieren und fülle die Formularfelder aus. Nach der Registrierung erhältst du eine Mail mit einem Bestätigungslink, um deine Mailadresse zu verifizieren.

2. Verschiedene Rollen in der App

In der App gibt es drei spezifische Rollen, die unterschiedliche Verantwortlichkeiten und Berechtigungen haben.

1. Koordinator*innen

■ Nur Koordinator*innen haben umfassende Berechtigungen zur Erstellung, Verwaltung und Auswertung von Aktivitäten - in der Regel nur in dem Kreis- oder Stadtverband, für den sie Koordinator*in sind. Sie können direkt in der App für ihren Kreis- oder Bezirksverband Koordinationsrechte beantragen.

■ Koordinator*innen können Teamcaptains festlegen und sind für die Gesamtkoordination und -verwaltung zuständig. Sie müssen ihre Teilnahme an Aktionen bestätigen, um alle Verwaltungsfunktionen nutzen zu können.

2. Teamcaptains

■ Teamcaptains haben weniger Verwaltungsrechte als Koordinator*innen, sind aber für die Durchführung und Koordination von Aktionen vor Ort verantwortlich. Sie sind vertrauenswürdige Nutzer*innen, die von Koordinator*innen erweiterte Rechte erhalten haben.

■ Sie koordinieren die Teilnehmer*innen, klären alle Details der Aktion vor Ort und stellen sicher, dass alles reibungslos abläuft. Wenn kein Koordinator*in vor Ort ist, sind die Teamcaptains die Hauptansprechpartner*innen.

3. Nutzer*innen

■ Registrierte Nutzer*innen ohne Koordinator*innen- oder Teamcaptain-Rechte können mit der App auf einen Blick sehen, welche Aktionen in ihrem Gebiet geplant sind und sich selbst für anmelden. Dann erhält der*die verantwortliche Koordinator*in eine E-Mail mit dem Benutzernamen.

■ Um die Details der Aktion wie z. B. das Gebiet einer Plakataktion zu sehen, müssen Aktive noch von einem Teamcaptain oder einer Koordinatorin freigeschaltet werden. Das passiert meist direkt vor Ort, wenn klar ist, ob tatsächlich alle angemeldeten Teilnehmer*innen erschienen sind.

3. Planung von Haustürgesprächen

Wichtig: Die App ist so konzipiert, dass Planungen am Rechner erfolgen und vor Ort mit mobilen Endgeräten gearbeitet wird.

■ **Aktionen anlegen**: In der App könnt ihr geplante Haustürgespräche als „Aktion“ erstellen. Dabei könnt ihr das genaue Gebiet festlegen und eine Uhrzeit angeben. Diese Aktion kann dann von anderen Aktiven gesehen und unterstützt werden.

■ **Einladen von Teilnehmer*innen**: Nachdem ihr die Aktion erstellt habt, könnt ihr gezielt andere Nutzer*innen der App einladen, sich der Aktion anzuschließen. Dafür müsst ihr deren Nutzer*innen-Namen kennen, also erstellt vor Ort am

besten eine Übersicht davon (ihr könnt nämlich nicht die Namen suchen, sondern nur @hasi123).

■ **Kontaktgruppe hinterlegen**: Am besten hinterlegt ihr eure lokale Telegram-Aktivengruppe in der Aktion, damit Personen, die zu spät kommen oder euch nicht finden, dort Bescheid geben können. In der App selbst habt ihr keine andere Kommunikationsmöglichkeit.

4. Step by step: Einsätze im Vorwahlkampf in der App anlegen

■ Pro Wahlbezirk, den ihr für eure Gespräche ausgewählt habt, legt ihr eine Aktion an. Achtung: Das geht nur in der Browser-Version!

■ Bitte benennt die Aktionen gemäß des Wahlbezirks - das vereinfacht allen Haustür-Aktiven die Dokumentation der Gespräche so, dass sie im Anschluss eurem KV zugeordnet werden können.

■ Ihr wählt zu der Aktion die Kategorie „Haustür“ und dann die Kampagne „Bundestagswahl 2025“ aus.

■ Wählt als Start eurer Aktion das aktuelle Datum und als Ende den 28.2.25 an.

■ Bei „Messenger-URL“ verlinkt ihr eure lokale Telegram-Gruppe.

■ Haustürgebiete anlegen: In der Aktion, die nach dem Wahlbezirk benannt ist, könnt ihr mehrere Haustür-Gebiete anlegen. Dafür müsst ihr überlegen, wie viele Adressen ihr pro Einsatz und Team schafft. Wählt die Gebiete lieber kleiner und so, dass ihr sie innerhalb Einsatzes schafft, statt zu groß. So könnt ihr jeden Wahlbezirk häppchenweise angehen. Daraus ergibt sich auch, wie viele Gebiete ihr insgesamt anlegen müsst.

■ Das braucht u.U. etwas Kenntnis über die Häuserstruktur: Sind das dort Einfamilienhäuser oder eher mehrstöckige Häuserblöcke mit Vorder- und Hinterhaus? Wenn ihr das nicht sowieso schon wisst, könnt ihr es per Google Street View möglicherweise herausfinden.

5. Durchführung von Haustürgesprächen

■ **Gebiete markieren**: Während oder nach den Haustürgesprächen könnt ihr in der App markieren, in welchen Gebieten ihr bereits aktiv wart. Das verhindert, dass ihr dieselben Haushalte mehrfach besucht.

■ **Ergebnisse festhalten**: Nach jedem Gespräch könnt ihr direkt in der App festhalten, wie es verlaufen ist. Besonders wichtige Informationen wie das Interesse an weiterem Infomaterial oder eine mögliche Mitgliedschaft können direkt in der App notiert werden. Dadurch geht nichts verloren, und ihr habt alle Daten an einem Ort.

6. Auswertung

■ **Gespräche auswerten**: Die App ermöglicht es euch, nach Abschluss der Haustürwahlkämpfe eine Auswertung vorzunehmen. Ihr könnt sehen, in welchen Gebieten die Gespräche besonders erfolgreich waren und in welchen weniger. Diese Erkenntnisse helfen dabei, zukünftige Einsätze besser zu planen und Eure Ressourcen gezielter einzusetzen.

■ **Sammeln von Kontakten**: Die Kontakte sammelt ihr über ein separates Formular.

7. Datenschutz

Die App sammelt keine Daten auf Haushaltsebene, sondern nur auf Gebietsebene. Dies schützt die Privatsphäre der Bürger*innen und verhindert Missbrauch der gesammelten Informationen.

8. Good to know

Neben der Planung und Durchführung von Haustürgesprächen bietet die App weitere nützliche Funktionen:

■ **Plakate hängen und abnehmen**: Ihr könnt markieren, wo Plakate aufgehängt wurden und später auch, wo sie wieder abgenommen wurden.

■ **Infostände und Veranstaltungen planen**: Aktionen wie Infostände oder Wahlkampfveranstaltungen können ebenfalls über die App organisiert und anderen zur Teilnahme angeboten werden.

How to

Linkes Aktiventreffen

Inhalt

1. Aufbau eines regelmäßigen Aktiventreffens
   - Schritt 1: Rückhalt einholen
   - Schritt 2: Aktivenkreis initiieren
   - Schritt 3: Vorbereitung des ersten Treffens
   - Schritt 4: Das erste Treffen
   - Schritt 5: Etablierung
   - Schritt 6: Mehr werden
2. Interne Aktivierung
3. Gewinnung externer Interessierter
4. Tipps für erfolgreiche Treffen
5. Angebot der Bundesgeschäftsstelle: Aktiventreffen für alle

Wenn es keinen Ort gibt, an dem sich Mitglieder oder Interessierte unkompliziert engagieren können, dann macht auch niemand mit! Daher sollte eine Priorität für euch sein, eure Aktivenstrukturen weiter aufzubauen und zu stärken. Dafür ist wichtig, sich regelmäßig zu sehen. Regelmäßige Aktiventreffen bieten nicht nur die Möglichkeit, mehr zu werden und inhaltlich viel zu lernen, sondern auch organisatorische Fähigkeiten zu entwickeln – wir bilden uns gemeinsam weiter. Je mehr Menschen sich vor Ort engagieren, desto handlungsfähiger werden wir als Partei und desto mehr können wir bewirken!

1. Aufbau eines regelmäßigen Aktiventreffens

Schritt 1: Rückhalt einholen

Bevor ein Aktiventreffen vor Ort aufgebaut werden kann, ist es wichtig für dieses Projekt den Rückhalt in der Mitgliedschaft (oder in einem der gewählten Organe) zu gewinnen. Dabei ist es hilfreich, die aktuellen Strukturen vor Ort zu kennen und einzubinden. Klärt dafür folgende Fragen:

- Wo kommen die Mitglieder zusammen?
- Wo finden die Gespräche über Aktionen statt?
- Wo werden Entscheidungen getroffen (zentral, dezentral, Arbeitsgruppen)?
- Wohin gehen neue Mitglieder?
- Wie werden Mitglieder aktiviert?
- Wo sind derzeit die meisten Mitglieder aktiv?

Diese Fragen helfen euch, den Ansatz für das Aktiventreffen festzulegen. Überlegt, ob:

- Ein neues Treffen vollständig neu aufgebaut werden muss.
- Das Treffen in bestehende Strukturen integriert werden kann.
- Mögliche Vorbehalte und Hürden bestehen.
- Wichtige Ereignisse wie Wahlen oder Kampagnen anstehen.

Schritt 2: Aktivenkreis initiieren

Als nächstes könnt ihr den Aktivenkreis mit einem ersten offiziellen Treffen gründen. Es ist hilfreich, ein kleines Team für die Vorbereitung und Durchführung zu haben. Dieses erste Treffen ist besonders wichtig, da es Erwartungen aufgreift und den Ton für das gesamte Vorhaben setzt. Daher sollte es sorgfältig vorbereitet und nachbereitet werden.

Schritt 3: Vorbereitung des ersten Treffens

1. Organisiert euch eine aktuelle Mitgliederliste über den Kreisvorstand. Sollte es dabei Probleme geben, kontaktiert die Bundesgeschäftsstelle. Wichtig: Zur Mobilisierung reicht es nicht, nur via Newsletter einzuladen! Wer trotz dreimaliger Maileinladung noch nicht beim Treffen war, kommt auch nicht bei der zwanzigsten Einladung. Am besten ist es, eure Genoss*innen anzurufen.

2. Entwickelt einen detaillierten Plan für das erste Treffen, indem ihr folgende Fragen klärt:

- Was sind die Ziele des Treffens?
- Wie integriert ihr neue und inaktive Mitglieder?
- Welche Rollen und Mitmach-Möglichkeiten gibt es für Einzelne?
- Wie schafft ihr eine partizipative Arbeitsumgebung?
- Wie stellt ihr klare Verabredungen sicher?
- Wie bindet ihr möglichst viele Aktive in die Vorbereitung und Umsetzung ein (z.B. durch Inputs, Moderation, Leitung von Arbeitsgruppen)?

Schritt 4: Das erste Treffen

Die Erfahrung zeigt, dass die ersten Treffen inhaltlich etwas „offener“ gestaltet werden können, um zunächst einmal einen konstanten Aktivenkreis aufzubauen. Mit diesem Aktivenkreis können dann später richtige Kampagnen entwickelt und verfolgt werden.

Es ist wichtig, gut vorbereitet, mit einem klaren Plan und konkreten Angeboten in das Treffen zu gehen, aber auch Raum für die Teilnehmenden zur aktiven Mitgestaltung zu lassen. Hier ist eine hilfreiche Struktur für das Aktiventreffen:

1. Vorstellungsrunde
2. Input zu aktuellen Themen und offene Diskussion
3. Arbeitsphasen in Gruppen zur Erarbeitung von Ideen und Maßnahmen

4. Klare Verantwortlichkeiten und Aufgabenverteilung für die Umsetzung
5. Lockerer Ausklang zum besseren Kennenlernen

Wichtig: Wechselt regelmäßig die Rollen und bezieht neue Aktive ein: Wer bereitet das nächste Treffen vor? Wer liefert einen Input? Wer moderiert? Außerdem sollten die Treffen gut dokumentiert werden und zur besseren Planbarkeit in einem vereinbarten Rhythmus stattfinden (z.B. alle 2 Wochen, Dienstag, 19 Uhr, Raum xyz).

Schritt 5: Etablierung

Nach einigen Treffen wird sich ein stabiler Kreis von Aktiven herauskristallisieren, der regelmäßig erscheint und Aufgaben wie die Vorbereitung und Durchführung übernimmt. Jetzt sollte ein zentrales Thema oder eine Kampagne identifiziert werden, an dem kontinuierlich gearbeitet werden kann. Dies kann entweder eine selbst entwickelte Kampagne oder die Unterstützung einer bereits laufenden Kampagne in der Stadt sein, oder die Leitung eines Wahlkampfs. Entscheidend ist, dass das Thema und die Zielsetzungen gemeinsam erarbeitet und abgestimmt werden.

Schritt 6: Mehr werden

Der Aktivenkreis sollte kontinuierlich wachsen – sowohl durch die Aktivierung unserer bestehenden Mitglieder als auch durch die Gewinnung neuer Interessierter. So könnt ihr vorgehen:

2. Interne Aktivierung

- Regelmäßige Telefonaktionen: Wir möchten alle Mitglieder erreichen – sowohl die, die schon länger nicht dabei waren, als auch Neumitglieder und bisher weniger Aktive.
- Berichte: Berichtet über eure Aktionen und Treffen auf eurer Website, im Newsletter und in den sozialen Medien, um alle auf dem Laufenden zu halten.
- Verantwortung übertragen: sorgt dafür, dass Aktive schrittweise mehr Verantwortung erhalten, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und sie stärker einzubinden.

3. Gewinnung externer Interessierter

- Direkte Ansprache bei Aktionen: Ladet interessierte Personen herzlich zu euren Treffen ein und sammelt Kontakte, um neue Mitstreiter:innen zu gewinnen.
- Social Media: Haltet eure Aktionen in Fotos fest und teilt diese über Social Media, um neue Leute zum Mitmachen zu motivieren.
- Systematisches Mapping: Nutzt gezielte Methoden, um Personen in eurem Umfeld einzuladen und einzubinden.
- Große Aktionstage: Organisiert regelmäßig größere Veranstaltungen mit einfachen Einstiegsmöglichkeiten, um ein breiteres Publikum anzusprechen.

4. Tipps für erfolgreiche Treffen

- Klare Ziele und Zeitpläne sind wichtig: Informiert alle Teilnehmer im Voraus über den Ablauf und die Ziele des Treffens.
- Achtet darauf, dass alle zu Wort kommen und sich eingebunden fühlen. Nutzt Vorstellungsrunden, um neue Mitglieder willkommen zu heißen und vermeidet Szene-Sprache und Abkürzungen.
- Setzt Visualisierungen ein, um das Besprochene zu festigen und Ergebnisse sichtbar zu machen. Das hilft, den Überblick zu behalten und Fortschritte nachzuvollziehen.
- Nach jedem Treffen sollten alle Teilnehmer*innen mit einer klaren, machbaren Aufgabe oder Verabredung nach Hause gehen. Die Balance ist entscheidend für die Motivation: Zu viele Aufgaben können überwältigen, während eine Unterforderung dazu führen kann, dass sich jemand nicht gebraucht fühlt und passiv bleibt.
- Plant Aktivitäten zur Stärkung der Motivation, wie z.B. Kneipentouren, Filmabende, oder gemeinsame Fahrten zu Veranstaltungen.

5. Angebot der Bundesgeschäftsstelle: Aktiventreffen für alle

Wir wissen, dass es manchmal schwierig sein kann, alle zwei Wochen ein gutes Treffen zu

organisieren – gerade wenn noch nicht so viele aktiv sind. Daher unterstützen wir euch dabei, vor Ort ein regelmäßiges gutes Treffen auf die Beine zu stellen. Egal ob ihr im Kreisvorstand seid und euren Ortsverband wieder stärken wollt, oder ob ihr als (Neu-)Mitglieder noch keinen regelmäßigen Anlaufpunkt gefunden habt – mit unserem digitalen Aktiventreffen für alle machen wir bei euch den ersten Schritt für eine neue Linke. Alle aktuellen Themen, Termine und Informationen zur Anmeldung findet ihr unter: *www.die-linke.de/aufbauheldinnen*

How to

Folgeangebote: Wie weiter nach den Haustür–gesprächen?

Inhalt

1. Haustürgespräch – und dann?
2. Wie könnte ein geeignetes Folgeangebot aussehen?
3. Drei konkrete Beispiele
4. Kontakte, Kontakte, Kontakte
5. Warum das alles?

1. Haustürgespräch – und dann?

Ein zentraler Punkt in den Haustürgesprächen ist, dass wir nicht nur einmalig den Kontakt mit den Menschen aufnehmen, sondern uns ihren Sorgen tatsächlich annehmen. Und zwar nicht nur bundesweit, indem wir die brennendsten Fragen ins Zentrum unseres Bundestagswahlkampfes stellen, sondern auch spürbar vor Ort. Dafür braucht es konkrete Angebote, Kampagnen und Initiativen, zu denen wir die Menschen, mit denen wir an den Haustüren sprechen, einladen können. Auch, wenn sich viele Kampagnen logischerweise erst aus den Gesprächen selbst ergeben: Wenn möglich, solltet ihr schon zum Start der Gesprächsoffensive ein konkretes Angebot der Linken im Gepäck haben, um am Ende des Gesprächs ein Folgeangebot machen zu können und Interessierte direkt aktivieren zu können.In diesem How To erfährst du, was das genau sein kann.

2. Wie könnte ein geeignetes Folgeangebot aussehen?

Von gemeinsamem Essen und Flohmarkt über Straßenfest und Sportturnier bis zur Mieterversammlung, von Heizkostenberatung bis Unterschriftenaktion: Je nachdem, in welchen Gebieten ihr die Gespräche führt und was sich aus den Gesprächen ergibt und worauf ihr Lust habt, gibt es eine unendliche Palette an solidarischen Projekten und Kampagnen, die ihr machen könnt und so die Menschen, mit denen ihr an der Tür gesprochen habt, einzubinden.

Im ersten Moment erscheinen manche Aktivitäten vielleicht unpolitisch: Doch genau so schaffen wir Keimzellen für eine aktivere und organisiertere Gesellschaft, die in der Lage ist, gemeinsame Interessen zu vertreten.

3. Drei konkrete Beispiele

Beispiel 1: Grillfest

■ Ihr plant ein Grillfest in der Nachbarschaft auf einem öffentlichen und belebten Platz, Park o.ä.Dabei könnt ihr mit den Gästen zwanglose Gespräche über notwendige Veränderungen im Viertel führen.

■ Ihr ladet an den Haustürgesprächen aktiv zu dem Grillfest ein. Dabei informiert ihr die Menschen was sie bei dem Fest erwartet: Austausch mit anderen Menschen aus der Nachbarschaft, Kinderbetreuung, Musik, kostenloses Essen gegen Spende.

■ Ihr findet eine Gruppe an Aktiven, die das Fest zusammen planen und umsetzten.

■ Ihr meldet das Fest bei der Gemeinde oder Stadt an.

■ Ihr erstellt ein cooles Programm mit verschiedenen Aktivitäten.

■ Überlegt euch: Wie müsste das ausschauen, damit es auch (vermeintlich) unpolitische Nachbar*innen anspricht und ihnen einen Mehrwert bietet?

■ Wichtig dabei: Es braucht keine krasse Show, keine teuren Materialien und so weiter – wichtig ist, dass es nett und authentisch ist, dass man da gerne ist und alle eine gute Zeit haben.

Beispiel 2: Mieter*innen-Treffen/ Stadtteilversammlung

Wenn Menschen ihre eigenen Nachbar:innen nicht mehr kennen, können von uns organisierte Mieterversammlungen

ein guter erster Schritt sein, um gemeinsame Interessen zu artikulieren und die Wut z.B. auf den Vermieter, statt auf die anderen Mietparteien zu richten.

Sich gegen Mieterhöhungen wehren:Beispielsweise könnt ihr bei der Versammlung die Menschen beraten und mit ihnen besprechen, wie sie sich gegen Mieterhöhungen oder überhöhte Heizkostenabrechnungen wehren oder Wohngeld beantragen können (siehe unten).

Die Probleme selbst in die Hand nehmen:Wenn etwa Leute in einem vergessenen Viertel über Vermüllung klagen, brauchen wir nicht auf die Stadtverwaltung warten, damit sich etwas ändert: Ein gemeinsames Müllsammeln entlässt die Anwohner:innen aus der Ohnmacht und ermöglicht einen kleinen Schritt zum gemeinsamen, aktiven Gestalten der eigenen Lebensrealität. Mit solchen Aktionen holen wir Menschen aus der Vereinzelung, vernetzen Nachbarschaften und regen damit im Idealfall weitere gemeinsame Aktionen für gemeinsame Interessen an.

Beispiel 3: Konkrete Hilfsangebote

Mit konkreten Hilfsangeboten wie Sprechstunden könnt ihr Menschen sehr direkt im Hier und Jetzt bei Problemen im Alltag helfen. „Die Linke hilft“ knüpft dabei an die Tradition solidarischer Praxis unter Lohnabhängigen an, die sehr viel älter ist als die Linke selbst: Wir wollen eine menschlichere Gesellschaft aufbauen, also fangen wir im Hier und Jetzt damit an, sie zu organisieren.

Wie könnte ein solches Angebot aussehen?

Sozialsprechstunden:

■ Ihr etabliert Sprechstunden in eurem Kreisverband. Falls ihr vor Ort Abgeordnete egal welcher Ebene (kommunal, Land, Bund, Europa) habt, ist am besten, wenn sie diese Sprechstunden selbst durchführen. Für ihre Arbeit ist besonders wichtig, die konkreten Probleme vor Ort aus erster Hand zu erfahren!

■ Wie ihr dabei am besten vorgeht und worauf es ankommt, könnt ihr bei Die Linke hilft erfahren.

■ Ihr ladet die Menschen mit denen ihr bei den Haustürgesprächen sprecht, aktiv zu euren Sprechstunden ein und lasst entsprechende Flyer an allen Türen/Briefkästen.

■ Dafür ist es wichtig das ihr Flyer mit Ort und Zeit der Sprechstunde sowie einem Kontakt (am besten Telefonnummer) für Termine nach Vereinbarung mit zu den Haustürgesprächen bringt.

Nebenkosten:

In München, Stuttgart und anderswo hat die Linke gemeinsam mit Mieter*innen große Summen an überhöhten Heizkostenabrechnungen von Vonovia & Co. zurückerkämpft. Ein Beispiel, das ausgeweitet werden kann! Wie die Genoss*innen dabei vorgehen, haben sie hier aufgeschrieben.Wir erstellen dazu gerade ausführlichere Informationen, den wir euch dann zur Verfügung stellen. Meldet euch gerne schon mal, wenn ihr Interesse habt!

Wohngeldberatung:

„Der Staat erstellt Formulare gern so, dass wir abgeschreckt werden, unsere Rechte wahrzunehmen. Lass du dich nicht entmutigen. Wir helfen dir da durch.“ – Viele, die wohngeldberechtigt sind, wissen nicht wie und wo sie zu ihrem dringend benötigten Geld kommen. In Hamburg unterstützen die Genoss*innen sehr kompetent beim Beantragen von Wohngeld, was für viele eine wichtige darstellt. Auch dazu könnt ihr euch gerne bei uns melden, wenn ihr zu diesem Projekt mehr Informationen wollt.

4. Kontakte, Kontakte, Kontakte

Ganz egal, ob ihr bereits konkrete Folgeangebote vorweisen könnt oder nicht: In jedem Fall ist wie bei jeder Gelegenheit zentral, so viele Kontakte von allen Interessierten zu bekommen, wie irgend möglich. Jedes einzelne Gespräch ist eine Chance, eine Person mehr an Die Linke zu binden. Das passiert natürlich nicht von allein, dafür müsst ihr schon aktiv sorgen: Mailadressen sind gut, Telefonnummern sind besser! Ein Name mehr, den ihr für alle weiteren Angebote einladen könnt.

5. Warum das alles? Wir warten nicht auf die Regierung oder die nächste Wahl, sondern fangen schon mal an

Als Sozialist:innen wissen wir nur zu gut, dass wir uns nicht einfach auf den Staat verlassen können und wollen: Unsere Aufgabe ist es, eine widerständige Gesellschaft aufzubauen, die sich nicht als Bittsteller an die herrschende Ordnung wendet, sondern sich Schritt für Schritt selbst ermächtigt. Dieses große Ideal selbstbewusst mit Leben zu füllen, fängt im Kleinen an.

Auch wenn all diese Aktivitäten zweifellos zu besseren Wahlergebnissen und einer dauerhaften Wählerbindung führen, ist für uns der Hauptgrund, warum wir tun, was wir tun, die Überzeugung, dass wir mit Wahlen allein die Gesellschaft nicht zum Besseren verändern können. Wir sind anders als die anderen Parteien, weil wir mehr sind als ein Wahlverein: Uns aus dem Elend zu erlösen, können wir nur selber tun.

How to

Infostand zur Gesprächs-offensive

Im Rahmen der Gesprächsoffensive wollen wir neben Haustürgesprächen auch Infostände nutzen, um mit möglichst vielen Menschen in Kontakt zu kommen und ihre politischen Anliegen zu erfahren.

1. Vorbereitung

Folgendes Material solltest du mitnehmen:

Bevor ein Aktiventreffen vor Ort aufgebaut werden kann, ist es wichtig für dieses Projekt den Rückhalt in der Mitgliedschaft (oder in einem der gewählten Organe) zu gewinnen. Dabei ist es hilfreich, die aktuellen Strukturen vor Ort zu kennen und einzubinden. Klärt dafür folgende Fragen:

- **Infoflyer Die Linke**: Allgemeiner Flyer, die unsere Kernanliegen und politischen Positionen vorstellen.
- **Flyer zur Gesprächsinitiative**: Flyer, die die Gesprächsoffensive erklären und die Menschen einladen, sich über einen QR-Code an den Gesprächen zu beteiligen – ideal für alle, die keine Zeit oder Lust auf ein direktes Gespräch haben.
- **Thematische Flyer** (falls vorhanden): Spezifische Flyer zu lokalen Themen und Mitmach-Angeboten, die die Menschen direkt ansprechen.

Standmaterialien organisieren:

- **Tisch** und **Tischdecke** mit Logo
- **Beachflags** oder **Roll-Ups**: Erhöhen die Sichtbarkeit des Standes

Hinweis: Bestellt frühzeitig das Material, das ihr benötigt, damit alles pünktlich ankommt.

Mitstreiter*innen einplanen:

- Am Infostand sollten mindestens zwei bis drei Personen präsent sein, um gleichzeitig Gespräche führen und Material verteilen zu können.

Standort und Genehmigungen:

- Standortwahl: Wählt einen belebten Ort in eurem Bezirk, wie einen Marktplatz, eine Fußgängerzone oder die Nähe eines Discounters.

  Option 1: Gebiete, in denen Die Linke in der Vergangenheit viele Stimmen erhalten hat, um gezielt Menschen zurückzugewinnen, die sich abgewendet haben.

  Option 2: Gebiete, in denen eher Menschen mit niedrigem Einkommen leben. Sie gehen seltener zur Wahl, weil sie die Erfahrung gemacht haben, dass sich für sie ohnehin wenig ändert. Aber sie finden die Vorschläge der Linken häufig richtig gut und deshalb müssen wir mit ihnen persönlich sprechen, damit sie merken: Die Linke ist anders als die anderen Parteien.

Wo genau diese Orte in eurem Bezirk oder eurer Gemeinde liegen, könnt ihr im **How to Daten** nachschauen.

Wichtig: Beachtet die lokalen Regelungen und meldet den Infostand rechtzeitig bei der zuständigen Behörde an, falls nötig. In einigen Städten oder Gemeinden können dafür Gebühren anfallen, die je nach Ort variieren.

2. Durchführung

Stand aufbauen:

- Stellt den Stand so auf, dass er einladend wirkt. Das Infomaterial sollte gut sichtbar und leicht erreichbar sein.
- Haltet den Stand ordentlich und achtet darauf, dass immer jemand bereit ist, mit Passant*innen ins Gespräch zu kommen.

Wichtig: Versteckt euch nicht hinter dem Stand! Schwärmt aus, geht aktiv auf die Leute zu, begrüßt sie freundlich und erklärt kurz, warum ihr da seid. Ihr könnt die Reaktionen selbst sehr gut steuern: Je offener ihr lächelt, desto mehr Leute werden auch offen reagieren.

Gespräche führen:

- Geht aktiv auf Leute zu und sprecht sie an.
- Erklärt ihnen, was das Ziel der Gesprächsoffensive ist.
- Nutzt für die Gespräche den dafür vorgesehen Gesprächsleitfaden.

Kontakte sammeln:

- Wenn Interesse besteht, fragt, ob die Leute sich für weitere Infos eintragen möchten. Haltet dafür eine Liste bereit. Jeder einzelne Kontakt ist ein Gewinn für euren Kreisverband!
- **Verabredungen und Folgeangebote**: Nutzt die Gelegenheit, um Interessierte direkt zu einem kommenden Aktiventreffen oder einer Aktivität einzuladen. So könnt ihr das Gespräch weiterführen und die Chancen erhöhen, dass etwas Konkretes daraus entsteht.

3. Nachbereitung

Follow-up:

- Schickt eine kurze E-Mail oder Nachricht an die gesammelten Kontakte und informiert über ein bevorstehendes Aktiventreffen, eine Veranstaltung oder andere Möglichkeiten, bei euch im Kreisverband mitzumachen.

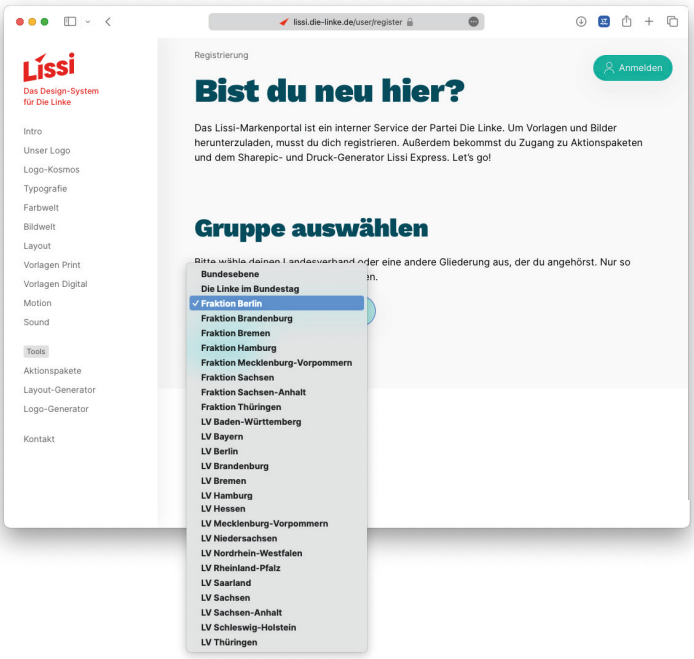
How to

Lissi

Das linke Marken-portal

Lissi ist das Markenportal der Linken und unterstützt uns dabei, einheitliche und erkennbare Materialien zu erstellen. Es gibt Richtlinien vor, wie ihr das Logo, die Farben, Schriften und Bilder richtig verwendet und bietet Vorlagen, um schnell und unkompliziert Materialien für euren Kreisverband zu erstellen.

So funktioniert Lissi:

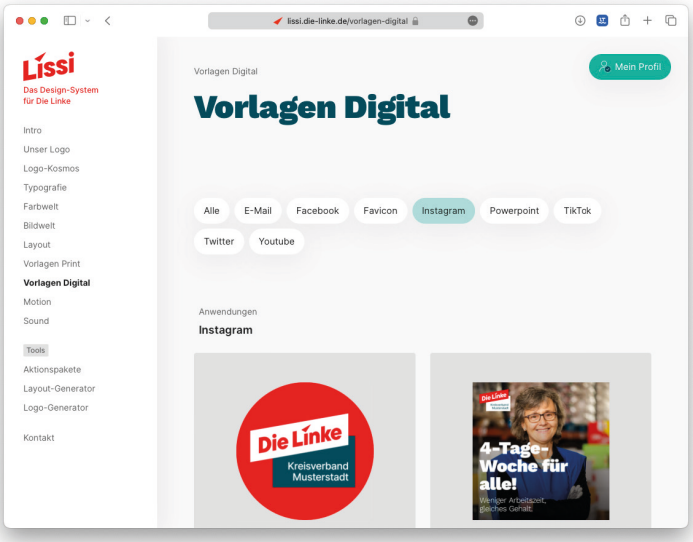


1. Account erstellen

- Gehe auf die Website: lissi.die-linke.de
- Erstelle einen Account, indem du deinen Landesverband oder eine andere Gliederung auswählst, der du angehörst.
- Nach der Auswahl wirst du freigeschaltet und erhältst Zugang zu den verschiedenen Funktionen des Portals.

2. Zugang zu Vorlagen und Bildern

Mit deinem aktiven Account kannst du auf viele Vorlagen und Bilder frei zugreifen, die dir zum Herunterladen bereitstehen.

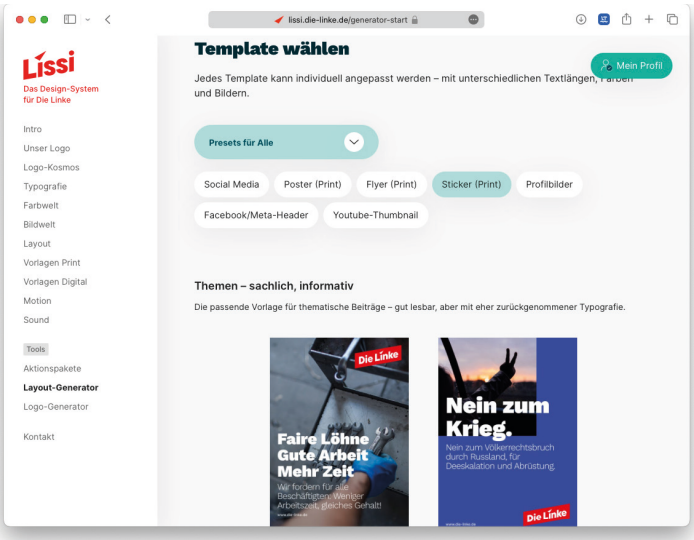


3. Aktionspaket nutzen

Du erhältst Zugang zu verschiedenen Aktionspaketen, wie dem unserer Gesprächsoffensive „Alle reden, wir hören zu". Diese Pakete enthalten sämtliche Materialien, die du für die jeweilige Aktion benötigst.

4. Sharepic- und Druck-Generator verwenden

Mit dem Sharepic- und Druck-Generator „Lissi Express" kannst du schnell und unkompliziert Materialien für Social Media und druckfertige Materialien wie Flyer und Plakate erstellen und direkt herunterladen.



5. Logo-Generator:

Mit dem Logo-Generator kannst du ein eigenes Logo für deinen Kreisverband erstellen.

How to

Social Media

Inhalt

1. Die Gesprächsoffensive auf Social Media
2. Was wollen wir online zeigen?
3. Unser Content:
   - Welche Stimmung wollen wir transportieren?
   - Welche Geschichten wollen wir erzählen?
   - Wir sind unsere Protagonist*innen?
   - Welche Bildsprache nutzen wir?
   - Ein Haustüreinsatz steht bevor: Was heißt das für unsere Social-Media-Arbeit?
4. Wo finde ich Vorlagen für Sharepics und Grafiken?
5. Redaktionsplan

1. Die Gesprächsoffensive auf Social Media

Ab Herbst starten wir mit einer Gesprächsoffensive und sprechen mit tausenden Menschen darüber was sie politisch bewegt und was für sie die drängendsten Probleme sind. Und damit das auf hunderten Social-Media-Kanälen sichtbar wird, brauchen wir auch dich. Unser Ziel: alle Kreisverbände begleiten ihre lokale Gesprächsoffensive auf ihren Kanälen. So entsteht ein Gesamtbild einer Linken, die im ganzen Land aktiv ist, zuhört, und die realen Lebensverhältnisse zum Thema macht. In diesem How to erfährst du, wie das geht.

2. Was wollen wir auf Social Media zeigen?

Anstatt abstrakte Texte mit Forderungen zu posten, wollen wir die Menschen und die konkreten Probleme, mit denen sie täglich konfrontiert sind, ins Zentrum unserer Arbeit rücken. Gleichzeitig wollen wir unsere Aktiven zeigen, wie sie vor Ort an Türen klingeln und mit Menschen sprechen. Und natürlich wollen wir alle Aktivitäten begleiten, die sich dann daraus ergeben, seien es Straßenfeste, Mieterversammlungen oder einen Unterschriftenpetition für eine Spielplatz. Mehr dazu: Siehe das eigene „How to Folgeangebote“.

3. Unser Content

Welche Stimmung wollen wir transportieren?

Unser gesamter Inhalt soll zeigen: Die Linke lebt, sie ist aktiv, freundlich und nett. Sie nimmt Menschen und ihre Sorgen ernst und ist nah dran. Sie hört zu, anstatt alles immer besser zu wissen und nur selbst zu reden und zu erklären. Diese Stimmung wollen wir auch auf unseren Social-Media-Kanälen transportieren.

Welche Geschichten von der Gesprächsoffensive wollen wir auf Social Media erzählen?

Die persönlichen Geschichten der Leute, mit denen wir reden, sind das Herzstück unserer Öffentlichkeitsarbeit. Sie wollen wir ins Zentrum stellen und politisieren. Dass die eigene Rente nicht reicht, obwohl man ein Leben lang hart gearbeitet hat, ist kein Einzelfall, sondern hat System. Dass die eigene Wohnung immer teurer wird und sich der Vermieter nicht mal richtig kümmert, ist im Kapitalismus keine Ausnahme, sondern die Regel. Wir wollen die individuellen Erfahrungen zum Thema machen und mit Zitaten, Bildern und Videos in unserer Öffentlichkeitsarbeit sichtbar machen. Das kombinieren wir mit der Benennung derjenigen die dafür verantwortlich sind: Die Reichen und Mächtigen, die großen Immobilienkonzerne, die Regierung usw.

Wer sind unsere Protagonist*innen?

Unsere Protagonist*innen sind unsere Aktiven selbst und die Menschen, mit denen wir Gespräche führen. Ob an der Haustür, an Infoständen oder in Betrieben – sie sind diejenigen, die sonst keine Stimme haben. Häufig wird es nicht leicht sein, Menschen für ein Foto oder Video zu gewinnen. Ebenfalls eignen sich nicht alle Menschen mit denen ihr sprecht als Protagonist*innen. Und wie immer wollen wir auch die lokale Parteiprominenz auf den Fotos und Videos zeigen, denn sie haben als Identifikationsfiguren nach innen wie außen Vorbildfunktion, Wiedererkennungswert und personifizieren unser Auftreten.

Protagonist*innen gewinnen: Wenn ihr sehr gute Gespräche mit Menschen führt und merkt, dass sie Lust haben, ihr Anliegen zu teilen, fragt sie, ob sie bereit sind, mit euch oder alleine ein Foto oder Video zu machen. Fragen ist immer erlaubt und besser ihr fragt einmal mehr als weniger. Wir nutzen die Menschen damit nicht aus, sondern verleihen ihrem eigenen Anliegen Nachdruck – das ist auch in ihrem Interesse. Wichtig dabei ist, nett und verständnisvoll zu fragen und direkt zu sagen, wofür ihr das Foto oder Video verwenden wollt. Wenn die Personen das nicht möchten, akzeptiert das sofort. Solltet ihr Menschen treffen, die ihr wirklich sehr gut findet und die von sich offen dafür zeigen vielleicht auch noch mehr Content mit uns zu machen und

uns ihre Geschichten zu erzählen, bitte fragt sie um ihre Telefonnummer und ob wir sie nochmals kontaktieren können und schick uns das an unsere Kampagnen-Mail: *kp@die-linke.de*

Welche Bildsprache nutzen wir?

Wir wollen nur Bilder von echten Menschen zeigen. Mehr Porträts und weniger Gruppenfotos, Bilder in denen Handlungen zu erkennen sind, Aktive im Gespräch, Aktive die zuhören, Menschen die erzählen.

Die Bildsprache, die wir bei all dem mitschwingen lassen, ist genauso entscheidend wie der Inhalt: Motivierte, sympathische und unterschiedliche Menschen verkörpern, was uns ausmacht. Um mehr Menschen anzusprechen, wollen wir nicht nur junge szenige Linke zeigen, sondern ein breites Spektrum der Nachbarschaft – stellvertretend für alle, für und mit denen wir Politik machen.

Ein Haustüreinsatz steht bevor: Was heißt das für unsere Social-Media-Arbeit?

Wenn ihr eure Haustüreinsätze plant, legt bereits im Vorfeld fest, wie dabei Material für Social Media entsteht. Ihr müsst natürlich nicht jedes Gespräch mit Social-Media-Arbeit begleiten, aber es ist wichtig, dass ihr genügend Material produziert, damit ihr eine gute Auswahl habt.

Folgendes solltet ihr vor dem Einsatz erledigen:

- Verantwortliche Personen, die fotografieren und filmen können
- Eine Person mit Zugang zu den Social-Media-Kanälen
- Menschen, die Haustürgespräche machen, vorher darüber informieren, dass ihr Videos und Fotos braucht und absprechen, was für Videos und Fotos ihr machen wollt
- Alle Aktiven müssen wissen, dass sie Aufnahmen nur nach expliziter Absprache mit der Person machen dürfen
- Fotos vom Einsatz selbst machen
- Kurzes Video-Statement nach dem Einsatz aufnehmen, wo eine aktive Person hervorhebt, welche interessanten Gespräche ihr an den Türen hattet
- Und dann: Verlinkt bei euren Posts immer den Hauptaccount der Linken und nutzt den entsprechenden Hashtag!

4. Wo finde ich Vorlagen für Sharepics und Grafiken?

Vorlagen für eure Social-Media-Arbeit findet ihm im Designsystem Lissi: lissi.die-linke.de Dafür gibt es ein eigenes How to, wie ihr das Lissi-Portal nutzen könnt.

5. Redaktionsplan

Erstellt einen Redaktionsplan, in dem ihr festhaltet, wer wann was postet. Das stellt sicher, dass ihr nichts vergesst und spart unnötigen Stress für alle Beteiligten. Ihr könnt das in einer gemeinsamen Tabelle machen oder auch in Trello oder ähnlichen Tools. Dort könnt ihr dann auch den gesamten Content (Foto/Video) und Text bereits ablegen.

Hier findet ihr ein Beispiel für einen Redaktionplan:

Wann?	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
Was?	Zitat-Sharepic mit Foto und Zitat einer Person, die ihr an der Haustür kennengelernt habt.	Ein Video eines Aktiven, in dem ihr erzählt, was ihr in den letzten Wochen in den Gesprächen erfahren habt.	Story: Wir gehen wieder an die Haustüren		Eine Überblickgrafik wie viele Gespräche ihr bereits geführt habt.		
Wer?	Grafik: Barbara Text: Dieter Posten: Dieter	Ayla (alles)			Grafik: Barbara Text: Ayla Posten: Ayla		