



LIONS MARKETPLACE

Gemeinsam verkaufen. Gemeinsam wirken.

Ein kooperatives Vertriebsnetzwerk für Activity-Produkte benachbarter Lions Clubs





Die Ausgangslage

Jeder Club verkauft für sich allein



Eigener Verkaufsstand

Jeder Lions Club bietet seine Activity-Produkte nur im eigenen Club an.



Begrenzte Reichweite

Es kommen vor allem Menschen, die den Club bereits kennen.



Ungenutztes Potenzial

Nachbar Clubs bewerben ihre Produkte parallel, aber getrennt voneinander.



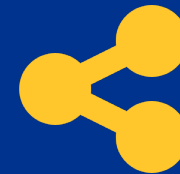
Die Idee

Jeder Lions Club bietet seine Activity-Produkte nicht nur im eigenen Club an, sondern auch allen benachbarten Clubs in der Zone oder Region.

Gleichzeitig verpflichten sich die teilnehmenden Clubs, Produkte der anderen Clubs in vergleichbarem Umfang mit zu vermarkten.



Die Reichweite jedes einzelnen Projekts vervielfacht sich – ohne zusätzliche Verkaufsstrukturen. Jeder Club profitiert vom Netzwerk aller anderen.



1 CLUB

+

VIELE NACHBAR-CLUBS

=

**EIN GEMEINSAMER
MARKTPLATZ**



Beispiel aus der Praxis

Drei Clubs, drei Activities – ein gemeinsamer Marktplatz



Club A

verkauft selbstgemachte Marmelade



Club B

organisiert ein Benefizkonzert und verkauft Eintrittskarten



Club C

gibt einen Advents- oder Weihnachtskalender heraus



Ein Kunde braucht vielleicht nur ein Glas Marmelade oder einen Kalender pro Jahr. Über den Lions Marketplace entdeckt derselbe Kunde zusätzlich Konzertkarten und weitere Activities anderer Clubs.



Der Vorteil: Kooperation statt Konkurrenz



Jeder Club erreicht deutlich mehr Kunden



Jeder Kunde entdeckt mehr interessante Activities



Jeder Club erzielt höhere Einnahmen für seine sozialen Projekte



Die Vielfalt des Lions-Engagements wird sichtbarer

Niemand verliert – alle gewinnen gemeinsam.



*„Einer verkauft für alle –
und alle verkaufen für einen.“*

Aus vielen kleinen Verkaufsständen wird ein großer Marktplatz.



Gemeinsam mehr bewirken

Gemeinsam verkaufen wir mehr, erreichen mehr Menschen und können dadurch mehr Gutes tun.

1



Clubs vernetzen

Nachbar-Clubs in Zone/Region einladen und Marketplace vorstellen

2



Verpflichtung eingehen

Gegenseitige Vermarktung in vergleichbarem Umfang zusichern

3



Gemeinsam bewerben

Activity-Produkte aller Clubs auf dem gemeinsamen Marktplatz präsentieren



Nächster Schritt: Pilotprojekt in RS III.1

Wer macht mit?

1

Pilotprojekt

Excel-gestützter Versuch in Zone III.1 im Lionsjahr 2026/2027. Jeder Club verpflichtet sich, Produkte im Wert von 1.000 € anzubieten und abzunehmen.

2

Auswertung

Am Ende des Lionsjahrs, unter Aufsicht des GST im Distrikt. Ziel: signifikant mehr Umsatz in den relevanten Lions Activities.

3

Skalierung

Bei Erfolg Skalierung auf andere Zonen, den Distrikt oder Multidistrikt.

Cross-Selling funktioniert bereits: Adventskalender des LC Rheinaue gegen Konzertkarten des LC Bonn-Venusberg.

Backup



Kurzdefinition — für Ökonomen

Der Lions Marketplace ist ein **kooperatives Vertriebsnetzwerk**, das durch die Bündelung der Reichweite und Vertriebswege mehrerer Lions Clubs den **Grenznutzen** bestehender Fundraising-Produkte erheblich steigert.

Durch gegenseitige Vermarktung entstehen **Skaleneffekte**, höhere Marktdurchdringung und ein nachhaltiger Mehrwert für alle beteiligten Clubs.





Kurzdefinition — für alle

Stell dir vor, jeder Lions Club hat einen kleinen Verkaufsstand.
Allein kommen nur die Menschen vorbei, die den Club bereits kennen.



Beim Lions Marketplace stellen alle Clubs ihre Verkaufsstände auf einen gemeinsamen Marktplatz und empfehlen auch die Produkte der anderen Clubs.



Jeder Club erreicht viel mehr Kunden



Jeder Kunde entdeckt mehr interessante Activities



Jeder Club erzielt höhere Einnahmen für seine Projekte



Niemand verliert – alle gewinnen gemeinsam