LEITFADEN · SICHTBARKEIT DURCH PR

In 3 Schritten in die Medien.

Wie du die richtigen Journalist:innen findest, dein Thema entwickelst und es erfolgreich anbietest.

1 **Finden**

2 **Überlegen**

3 **Anbieten**

Medien öffnen Türen, die Social Media verschlossen lässt.

Ein Artikel in der Zeitung, ein Auftritt im Radio, ein Interview im Magazin – das schafft Vertrauen und Reichweite, die du dir mit Werbung kaum erkaufen kannst. Der Weg dorthin ist kein Geheimnis. Er besteht aus drei klaren Schritten. Genau die gehen wir hier durch.

01 **Journalist:innen & Medien finden**
Wer passt zu deinem Thema – und wo erreichst du sie?

02 **Thema überlegen**
Was die Redaktion wirklich braucht – statt was du verkaufen willst.

03 **Thema anbieten**
Wie du Redaktionen ansprichst – und mit einem Nein umgehst.

SCHRITT 01

01

FINDEN

Journalist:innen & Medien finden

Wer schreibt über das, was du zu sagen hast?

01 Finden | 02 Überlegen | 03 Anbieten

Welche Journalist:innen passen zu dir?

Such gezielt nach Menschen, die über dein Thema schreiben könnten.
Halte Ausschau nach Journalist:innen …

- … die auf dein Thema spezialisiert sind. →
- … die in dem Ressort arbeiten, das dich interessiert. →
- … die in deiner Lieblingsredaktion arbeiten. →
- … die schon über deine Mitbewerber:innen berichtet haben. →
- … die du bereits kennst. →

Wo du sie findest

Suche nach Artikeln und Beiträgen zu deinem Thema – und speichere dir die Namen von Artikel, Medium und Journalist:in.

Google | Google News | Genios.de | Readly.com | TV- & Radiosender

TIPP Erzähl überall herum, dass du gern interviewt wirst und spannende Themen anzubieten hast. Journalist:innen freuen sich über gute Themen.

Vier Wege zur richtigen Redaktion

Deine Lieblingsredaktion?

Im besten Fall die Redaktion des Mediums, das auch deine Zielgruppe liest. Frag deine Kund:innen, Follower und Community: Was lest, hört und seht ihr den ganzen Tag?

Wen kennst du schon?

Vielleicht gibt es Journalist:innen im Freundeskreis – oder im Freundes-Freundes-Kreis? Oder in deinem Netzwerk? Frag aktiv nach.

Wer berichtet über Mitbewerber:innen?

Schau dir die Presse- und Startseiten deiner Wettbewerber:innen an. Welche Medien werden dort erwähnt? Speichere Artikel, Medien und Namen.

Welches Ressort kontaktieren?

Oft kennt man keinen Namen, sondern nur das Ressort: Wirtschaft, Leute, Vermischtes, Gesundheit … Finde heraus, wo die Geschichten erscheinen, die zu dir passen.

DEIN WERKZEUG Leg dir eine kleine Medienliste an: **Medium · Ressort · Name · Kontakt.** Sie ist dein wichtigstes Werkzeug.

SCHRITT 02

02

ÜBERLEGEN

Thema überlegen

Was die Redaktion braucht – nicht, was du verkaufst.

Mit welchem Thema meldest du dich?

PERSPEKTIVWECHSEL Überlege nicht, was du **verkaufen** willst – sondern, was die Redaktion als **Thema brauchen** könnte.

So machst du dein Thema relevant

Ein Thema, das Leser:innen, Zuschauer:innen oder Hörer:innen wirklich weiterbringt. →

Eine echte Neuigkeit, eine steile These oder ein spannendes Event. →

Etwas Passendes zu dem, worüber das Medium ohnehin schreibt. →

Drei Themenstarter

Nutzwert

„5 Fehler, die …“ / „7 Wege, um …“ – praktischer Nutzwert für den Alltag.

Überraschung

Eine überraschende Zahl oder Beobachtung aus deinem Alltag.

Aktualität

Ein aktueller Anlass, an den du dein Thema andockst.

SCHRITT 03

03

ANBIETEN

Thema anbieten

Ansprechen, nachfassen – und dranbleiben.

01 Finden | 02 Überlegen | 03 Anbieten

Wie kontaktierst du eine Redaktion?

- Mit einer konkreten Themenidee, die zum Medium passt.
- Per E-Mail oder telefonisch – Kontaktdaten stehen im Impressum oder unter „Redaktion“.
- Immer die Journalist:in oder das Ressort direkt anschreiben – **redaktion@** -Adressen sind oft überlaufen.
- Wer zuerst eine Mail schreibt: nach zwei bis drei Tagen freundlich anrufen.

Thema abgelehnt – und dann?

- Freundlich bleiben und fragen, welche Themen besser ankommen.
- Fragen, ob ein anderer Zeitpunkt besser passt.
- Fragen, ob das Thema in ein anderes Ressort passt.

DRANBLEIBEN Nicht aufgeben – Journalist:innen und Medien gibt es viele. Jedes Nein bringt dich näher an dein Ja.

SO SIEHT'S IN DER PRAXIS AUS

Deine Muster-Themenmail

VON Christine Mayer · christine@beispiel.de
AN redaktion-gesundheit@beispielzeitung.de
BbetreFF **Stark sein bis zum Zusammenbruch?**

Liebe Frau Berg,

ich lese Ihr Ressort Gesundheit regelmäßig – Ihr Beitrag über Stress bei Selbstständigen ist mir besonders im Kopf geblieben. Genau dort möchte ich anknüpfen.

Fast jede zweite Gründerin rutscht im ersten Jahr in die Erschöpfung **– nicht aus Schwäche, sondern weil ihr niemand zeigt, wie sich Sichtbarkeit und Selbstfürsorge verbinden lassen. Während über Start-up-Erfolge berichtet wird, bleibt der Preis dahinter meist unsichtbar. Was, wenn die größte Gefahr nicht der Markt ist, sondern das eigene „Ich-muss-stark-sein"?**

Meine Haltung dazu: Burnout bei Gründerinnen ist kein Charakterproblem, sondern ein Systemfehler im Selbstständigsein – und genau das begleite ich seit acht Jahren als Coach für Selbstständige.

Gern biete ich Ihnen ein Interview oder einen Gastbeitrag an – auch kurzfristig. Für Ihre Leserinnen könnte ich konkret liefern:

> **Die 5 Frühwarnzeichen:** Woran Gründerinnen erschöpfungsbedingte Muster erkennen, bevor es zu spät ist.
>
> **Praxisbeispiel (anonymisiert):** Eine Klientin am Rand des Rückzugs – und der Wendepunkt, der sie im Geschäft hielt.
>
> **Drei Sofort-Tipps:** Konkrete Routinen, die Sichtbarkeit und Selbstfürsorge verbinden, ohne den Tag zu sprengen.

Warum jetzt? Die Zahl weiblicher Gründungen steigt, während Beratungsstellen mehr Erschöpfungsfälle bei Selbstständigen melden. Mit dem Jahresstart als typischer Gründungsphase ist das Thema gerade hochaktuell.

Über mich: Ich bin Coach für Selbstständige und begleite seit acht Jahren Gründerinnen in der kritischen Aufbauphase. Ich habe Psychologie (M.Sc.) studiert und bin zertifizierter Business Coach (ICF). Pro Jahr arbeite ich mit rund 80 Klientinnen an Sichtbarkeit ohne Selbstaufgabe. Mein Motto: *„Erfolg darf nicht auf Erschöpfung gebaut sein."*

Über eine kurze Rückmeldung freue ich mich sehr.

Mit besten Grüßen
Christine Mayer
Coach für Selbstständige · 0170 0000000 · christine@beispiel.de

Du musst den Weg nicht allein gehen.

Du hast jetzt den Fahrplan. Wenn du wissen willst, wie andere Expertinnen und Experten sichtbar werden, und zwar nicht nur in den Medien, dann komm zu meiner kostenfreien Online-Reihe.

KOSTENFREIE ONLINE-REIHE · LIVE PER ZOOM

Sichtbarkeit mit Substanz

16.10.	23.10.	29.10.	5.11.
Gefunden werden	Autorität aufbauen	Ins Gespräch kommen	Wirken

Neun Expert:innen zeigen dir an vier Terminen, wie du gefunden wirst, deine Expertise belegst, ins Gespräch kommst und überzeugst. Eine Anmeldung gilt für alle vier Termine.

Jetzt kostenfrei anmelden →

Falls der Button nicht funktioniert: einfach-in-die-presse.de/lp-sichtbarkeit-mit-substanz

Du willst lieber gleich mit mir sprechen? Dann buch dir ein **kostenloses Strategie-Gespräch**: einfach-in-die-presse.de/jetzt

Du willst deine Sichtbarkeit systematisch aufbauen? In **RELEVANT** begleite ich dich sechs Monate lang, jede Woche live. Nächster Start: 17. November. einfach-in-die-presse.de/relevant

Caroline Monteiro

Journalistin & PR-Beraterin · über 20 Jahre in Redaktionen für Print, Online und TV

caroline@einfach-in-die-presse.de · www.einfach-in-die-presse.de

LinkedIn Instagram Facebook