



# Input H&U

## Schulung VideoShopping & OnlineEvent





## Warum Begleitung der Mitarbeiter\*innen?

- ≈ Die Corona Krise wird die Beratung im Einzelhandel nachhaltig verändern.
- ≈ Aktuell ist ein schnelles Umschalten auf alternative Vertriebskanäle dringend und notwendig um Umsatzverluste abzupuffern.
- ≈ Die Kunden werden aber auch nach der Krise eine Erwartung an digitale Services haben und diese alternativen Shoppingmöglichkeiten nutzen wollen.
- ≈ Das Umdenken in digitales Verkaufen ist für Modeberater\*innen ein nicht zu unterschätzender Change und fordert jeden noch so guten Berater intensiv, seine Komfort-Zone zu verlassen.
- ≈ In der digitalen Customer Journey gelten andere Regeln als beim persönlichen Kontakt. Der Charme-Faktor schwindet, es braucht andere Strategien, um den Spannungsbogen zu halten und dabei zu inspirieren.
- ≈ Zudem gibt es online Chancen, die den Berater\*innen überhaupt erst ins Bewusstsein gebracht werden müssen.



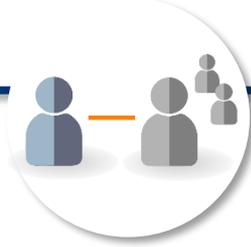
## Schulung – Mögliche Perspektiven



### Eigene Wirkung vor der Kamera

- Lebendigkeit schaffen
- Den Kunden mitnehmen
- Spannungsbogen halten
- Emotionen schaffen

**Selbstwirksamkeit stärken**



### Chancen in der Video-Beratung

- Chancen voll ausschöpfen
- Individuelle Vorgehensweisen in der Beratung nutzen
- Ganzheitlich denken und beraten

**Kunden-Potentiale ausschöpfen**



### Online Events moderieren

- Souverän unterhalten
- Mit starker Rhetorik überzeugen
- Erlebnis schaffen
- Kompetenz in der Moderation

**Event-Potentiale heben**

### Definition der Online Customer Journey



Ich bin souverän und professionell



### Z I E L E

Ich bin dein Kleiderschrank-Manager



Ich inspiriere Euch und mit mir habt ihr eine gute Zeit



# Lernreise Video Shopping und Online Events

## Vorab

Zeitinvest: 2 Stunden

- **Auftragsklärung** (per Video-Call oder telefonisch)
- Kernprozesse, **Touchpoints** klären
- **Befragung** (der Betroffenen per MS Forms)

## Modul I Basic

Online – 3 Std. inkl. Praxis-Übungen

- Bedeutung und **Zukunfts- ausrichtung** des Online Sellings
- **Lebendigkeit** schaffen
- Einsetzen der **Körpersprache**
- Verstärktes Arbeiten mit **Gestik und Mimik**
- **Begeistern** durch Wortwahl, Power Talking und Magic Words

## Modul II Profashional

Präsenz – 1 Tag inkl. Praxisübungen

- Möglichkeiten der **Vorbereitung**, Arbeiten mit Kundendaten
- **Journey** optimal gestalten
- Fragetechnik, **Inselmodell**
- Bewusstes Arbeiten mit **Stiltypen**
- Kleiderschrank einbinden
- In **Outfits** denken

## Modul III Xtra

Online – 3 Std. inkl. Praxisübungen

- **Vorbereitung** des Events
- Leitfaden und Checkliste für die **Durchführung**
- **Rhetorik** und **Moderation** vor der Kamera
- **Interaktion** in der Gruppe auslösen
- **Schlagfertigkeit & Humor** entwickeln

### Präsenzworkshop oder online

Herausforderungen  
→ **Die Sicht der**  
Zielgruppe + Ziele des  
Unternehmers

Vorbereitungsaufgaben  
für Modul II:  
Arbeitsblätter,  
Videoimpulse, Skript

Vorbereitungsaufgabe für  
Modul III:  
Videsequenzen, Skript



## Ihr Nutzen

- ≈ Module sind einzeln buchbar und können auf unterschiedliche Ausgangssituationen bei den Mitarbeitern abgestimmt werden.
- ≈ Die Inhalte sind darauf ausgerichtet, Ihren Kunden ein lebendiges und begeisterndes digitales Erlebnis zu schaffen. Dadurch findet mehr Inspiration statt, was zu umfangreicheren Outfitverkäufen führt.
- ≈ Die Inhalte sind genauso auf die Live-Beratung am POS übertragbar und unterstützen auch hier die Mitarbeiter\*innen, mehr in die Beratungstiefe zu kommen.
- ≈ Durch die Online-Einheiten erleben die Mitarbeiter\*innen direkt das Thema „Wirken im digitalen Raum“.
- ≈ Abgestimmtes Zusammenspiel von Selbststudium und Coaching, um das Gelernte optimal im Arbeitsalltag integrieren zu können.



# Lernreise – Preise und Optionen

