

Nehmen Sie die Mitarbeiter mit auf die Reise ins digitale Zeitalter

Ende 2014 wollte der Chef eines schon lange bestehenden Modehauses mit seinen Mitarbeitern über Digitalisierung sprechen, wie die Wirtschaftswoche damals berichtete. Wie kann man als Einzelhandelsunternehmen auf Facebook und Twitter erfolgreich sein und seine Umsätze steigern? Völlig überrascht war dann der Chef, als ein Mitarbeiter ihm eine Whatsapp Gruppe präsentierte, in der er schon die 50 treuesten Stammkunden in allen Fragen rund um Mode betreute und immer über neue Angebote informierte.

Digitalisierung ist heute keine Zukunftsmusik mehr. Wir stecken mittendrin. Auch Sie als Händler haben die Chance, dieses Thema für sich zu nutzen. Es geht nicht nur darum, Verkaufsprozesse zu automatisieren, sondern zu einem großen Teil auch um Kommunikation und Interaktion. Es geht heute immer mehr darum, sich auf einer Augenhöhe mit den Kunden zu befinden. Und diese leben die Digitalisierung.

Ob es nun darum geht, online zu bestellen, auf Facebook mit Freunden zu schreiben oder sich auf Pinterest eigene Pinnwände zu erstellen. Der Alltag der Kunden ist zu einem großen Teil digital.

Und wie Sie an dem oben beschriebenen Beispiel erkennen konnten, haben viele Mitarbeiter die Vorteile der Digitalisierung schon erkannt. Sie nutzen die Chance, ihr Unternehmen auf Portalen wie Facebook oder Pinterest zu präsentieren und so neue Kundengruppen anzusprechen oder die Stammkunden über eine digitale Beratung noch näher ans Geschäft zu binden. So können zum Beispiel die Mitarbeiter aus den Filialen Ihre Lieblingsschuhe vorstellen oder Bilder von einer Modenschau online stellen.

Gewusst wie und eine kleine Portion Mut – und schon ist man auch als Einzelhändler mittendrin im digitalen Lifestyle. Apropos Mut: Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter mit auf diese spannende Reise.

Die Menschen holen ihr Smartphone ca. 100 Mal am Tag aus der Tasche und beschäftigen sich mit Whatsapp, Facebook und anderen Social Networks. Sie haben sicher auch schon Kunden in Ihrem Geschäft beobachtet, die mit Ihrem Smartphone Fotos von bestimmten Schuhen machen, im Internet nach Preisen Ausschau halten oder Bilder mit Freunden teilen, um so eine virtuelle Shoppingberatung zu erhalten. Reagieren Sie souverän, gehen Sie auf den Kunden zu und bieten Sie eine persönliche Beratung an. Kunden sind heute auch beim Einkaufen digital unterwegs, dieses Verhalten ist normal und wird sich in Zukunft auch noch verstärken.

Wichtig ist, die Mitarbeiter zu motivieren und zu schulen, wie sie die zunehmende Digitalisierung für Ihr Unternehmen nutzen können. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern über dieses Thema. Meist haben diese schon Ideen, wie man in den sozialen Netzwerken präsent sein kann. Nutzen Sie dieses Potential und fördern Sie diese Mitarbeiter, die Facebook-affin sind. Schaffen Sie diesen Freiräume, um redaktionell tätig zu werden und mit Ihnen gemeinsam Themen abzustimmen, Fotos zu machen oder zukünftige Aktivitäten zu planen.

Natürlich gibt es, wie in jedem Unternehmen, auch Mitarbeiter, die sich gar nicht mit diesem Thema auseinandersetzen, keine Erfahrung in diesem Bereich und vielleicht sogar eine große Scheu vor digitalen Neuerungen haben. Nehmen Sie auch diese Mitarbeiter mit auf den Weg in die Digitalisierung. Stellen Sie Ihnen digital erfahrene Kollegen an die Seite, bei denen Sie über die Schulter schauen können. Animieren Sie diese Mitarbeiter, sich auch einmal Themen für Ihren Facebook Kanal zu überlegen, Fotomotive vorzuschlagen oder Ihre

CONVENTA

Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Nord-West-Ring-Str. 11
D-63533 Mainhausen
T ++49(0)6182/928-2240
F ++49(0)6182/928-2508
E sigrid.wies@conventa.de
www.conventa-beratung.de

Geschäftsführerin Sigrid Wies
HRB 22224
Steuernummer: 044 241 55 117

Sparkasse Langen-Seligenstadt
Kto.:18120030
BLZ: 50652124
IBAN: DE26 5065 2124 0018 1200 30
BIC: HELADEF1SL5

Facebook-Seite weiterzuempfehlen. So setzen sie sich proaktiv mit diesem Medium auseinander und erkennen auch dessen Bedeutung für das Marketing.

Sie wollen wissen, wie man den Weg in die sozialen Netzwerke am Besten plant und wie man die Mitarbeiter motiviert, diesen Weg aktiv mitzugestalten? Sie wollen den Mitarbeitern, die noch nicht aktiv in diesem Medium unterwegs sind, die Angst davor nehmen und mit entsprechendem Know-How zu versorgen?

Gern stehen wir Ihnen zur Seite und bieten Ihnen einen Inhouse-Workshop zusammen mit Ihrem Team an, in dem die Mitarbeiter alles über die Sozialen Netzwerke lernen, mit einem Redaktionsplan vertraut gemacht werden und anhand von praktischen Übungen und Beispielen eigene Postings erstellen können. Für diesen Workshop können Sie sich auch mit anderen Händlern zusammenschließen, die ebenfalls auf Facebook aktiv werden wollen und so gemeinsam lernen.

Denn Fakt ist: Wer heute im Netz nicht präsent ist, den nehmen die Kunden nicht so intensiv wahr. Nur wer wahrgenommen wird und immer wieder durch Marketingaktivitäten (im Internet) auf sich aufmerksam macht, bleibt beim Kunden auf der Einkaufsliste.

Nutzen Sie das Kontaktformular und wir setzen uns mit Ihnen in Verbindung.

Sina Burkhardt
Beratungsspezialistin Social Media und Marketing

CONVENTA

Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Nord-West-Ring-Str. 11
D-63533 Mainhausen
T ++49(0)6182/928-2240
F ++49(0)6182/928-2508
E sigrid.wies@conventa.de
www.conventa-beratung.de

Geschäftsführerin Sigrid Wies
HRB 22224
Steuernummer: 044 241 55 117

Sparkasse Langen-Seligenstadt
Kto.:18120030
BLZ: 50652124
IBAN: DE26 5065 2124 0018 1200 30
BIC: HELADEF1SLS

**Kontaktformular – bitte per Fax 06182-928-2508 oder per Mail
nicole.baumann@conventa.de zurücksenden!**

CONVENTA Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Nicole Baumann
Nord-West-Ring-Str. 11
D-63533 Mainhausen

Dieser Artikel hat unser Interesse geweckt...

- Die 5 wichtigsten Gründe für Facebook**
 - Amazon Prime**
 - Mobile Payment**
 - Mitarbeiter im digitalen Zeitalter**
 - Digitale Unternehmenssteuerung**
-

- Bitte geben Sie uns Bescheid sobald ein Workshop zu diesem Thema angeboten wird.**
- Wir haben Informationsbedarf und bitten um Rückruf**

Telefonnr.: _____ **Ansprechpartner:** _____

Name des Unternehmens: _____