



WEBINAR 24.03.2020

KEY TAKEAWAYS AUS DEM WEBINAR: KREATIVE IDEEN AUS DEM HANDEL IN ZEITEN VON CORONA

- Verstärkter Hinweis auf **Social Media Kanäle** über die Website
- Informationen zu neuen Aktionen und Möglichkeiten über einen **Newsletter** kommunizieren (wenn vorhanden)
- Einrichtung einer **Bestell-/Beratungshotline** für Kunden, verschiedene Telefonnummern zu unterschiedlichen Themen (Damen/Herren/Kinder/Wäsche), dies über Social Media und auf der Website kommunizieren
- Anbringung von **Schildern in den Schaufenstern** mit Hinweisen auf Beratungshotlines
- Kleidung kontaktlos über **Versand** oder **Abholung** im Laden an den Kunden bringen (auf Auswahl, auf Rechnung oder über Vorkasse, Tipp: Bezahlung über PayPal)
- Verkauf von Artikeln über **Instagram** und **Facebook**
- **Videoshopping** und Beratung z.B. über WhatsApp Calls (auf Website, Social Media und im Newsletter darauf hinweisen)
- Bewerben von **Geschenkgutscheinen/Gutscheinaktionen** (z.B. Kauf eines Gutscheines im Wert von 100€ + 10% geschenkt)
- Digitalisierung der **internen Kommunikation** im Unternehmen: Kontakt zu Mitarbeitern aufrecht erhalten, Aufgaben klar zuteilen
- Verkauf von Artikeln über **Outfit24/Schuhe24**
- Präsentation von **Lieblingsoutfits** über Social Media: Mitarbeiter zeigen ihre Lieblingsoutfits, Shooting mit einzelnen Mitarbeitern in der Filiale
- **Fashion Boxen**: individuelle Zusammenstellung von Boxen mit Outfits für Kunden nach telefonischer Absprache und Beratung, Versand der Boxen
- **Quarantäne-Blog**: tägliche Updates in Form von Videos zum derzeitigen Status quo im Laden, neuen Aktionen usw. (Veröffentlichung über Social Media)
- Den **Instagram Algorithmus** herausfordern: durch zahlreiche und regelmäßige Postings sowie viele Videoinhalte kann die Reichweite des Accounts schnell gesteigert werden, um mehrere Personen über Instagram zu erreichen
- **WhatsApp Gruppen** für Kunden, um einen Austausch zu ermöglichen und in Kontakt zu bleiben
- **Kundenkarten** Aktionen: den Kunden anbieten, dass sie nun spontan Kundenkarten aktivieren können und sobald der Laden wieder geöffnet ist damit einen Rabatt bekommen
- Bereits an die Zeit nach **Wiedereröffnung** denken: Wie hole ich meine Kunden ab, sobald der Laden wieder geöffnet ist? Kundenevents, Rabattaktionen, etc.
- **Entertainment** und **emotionale Bindung**: die Community über Social Media stärken, unterhaltende und informative Inhalte generieren und Hashtags verwenden, z.B. #stayhome und #stayhealthy + Home Workout Videos oder DIY Tipps für Ostern
- Top Beispiel **Hagemeyer Cube**: bei Hagemeyer wurde in einem Würfel im Laden ein kleines Fotostudio im Stil einer Wohnung eingerichtet, in welcher die Inhalte für Social Media erstellt werden (Home Workouts etc.), um sich bildlich in die Situation des Kunden zu versetzen

Besonders wichtig ist es, in dieser schwierigen Zeit über alle Maßnahmen mit den Kunden in Kontakt zu bleiben und weiterhin den Community Gedanken zu stärken!