

Trendblog

21. Mai 2015

Shoppern als Beruf???

Ihr Lieben,

vor zwei Wochen habe ich die **Personal Shopping-Beratung Katrin Thörl-Schultz** bei ihrer Arbeit begleitet. Und es war ganz schön spannend zu sehen, was hinter „Shoppern als Beruf“ eigentlich steckt. Ihr Schützling war an diesem Tag die Tanja aus Kehlheim, die gerne zum Shoppen nach Regensburg kommt. Tanja hat sich Hilfe von Katrin geholt, da sie nicht so recht weiß, was sie wie kombinieren kann. Bevor es ans Shoppen selbst ging, gab es deshalb erstmal eine Typ- und Stilberatung. Dabei ist herausgekommen, dass Tanja besonders gut Hummer, Mango und Melone Töne in Verbindung mit Blau und Schwarz stehen. Katrin gab Tanja auch praktische Tipps, zum Beispiel Teile aus dem Kleiderschrank nicht wegzuwerfen, sondern einfach umzufärben. Das eignet sich vor allem bei Hosen, die gut sitzen, die aber keine ideale Waschung haben. Als zweiten Schritt ist Katrin dann erstmal alleine losgezogen und hat in verschiedenen Geschäften passende Sachen rausgesucht, damit es dann später schnell und unkompliziert ins Shoppingvergnügen für Tanja gehen konnte. Der dritte Schritt war dann schließlich die Shoppingtour mit Tanja selbst. Nach einer kurzen Besprechung, was zu erwarten ist, ging es auch schon los. Mit einigen Teilen, wie beispielsweise einer Strickjacke, konnte Tanja sich so gar nicht anfreunden. Auch Tücher waren zunächst nicht ihr Fall.



Letztendlich überzeugten die von Katrin aufgezeigten Kombinationsmöglichkeiten, so dass am Ende der Tour gleich drei Tücher, eine hummerfarbige Jeansjacke, ein dunkelblauer Blazer und mehrere Oberteile in der Tüte gelandet sind.

Hinter „Shopper als Beruf“ steckt also mehr, als man vielleicht anfangs denkt. Besonders fasziniert hat mich die Fähigkeit von Katrin abschätzen zu können, was Tanja steht. Es waren teilweise Sachen dabei, die mir persönlich auf der Kleiderstange gar nicht so gut gefallen haben, aber an Tanja sahen sie echt toll aus.

Doch wie wird man eigentlich Shoppingberaterin?



„Ich bin direkt nach meinem Abitur bereits in der Modebranche gelandet, erst als Volontärin, dann als Substitutin und sehr schnell als Abteilungsleitung. Mit 25 bin ich als Einkäuferin für den Otto Versand (Trend-Katalog) bereits weltweit gereist und habe sehr schnell gemerkt, dass ich mir bei der Sichtung von Stoffmustern bereits das geplante Endprodukt, zum Beispiel eine Bluse, bildlich vorstellen konnte.

Eine wichtige Voraussetzung übrigens, wenn man für einen Shopping-Kunden Outfits zusammenstellen soll, nur auf Basis eines Telefonates und eines Fotos. Ein wichtiges Training für diesen Job waren auch die 15 Jahre als Modeberaterin im gehobenen Fach-einzelhandel. Die haben den Blick auf die Wünsche des Kunden nochmal geschärft. Denn darum geht es in erster Linie - die Wünsche des Kunden richtig zu deuten, gut zuzuhören und den eigenen Geschmack auszublenden. Der Kunde soll sich wohlfühlen, will neue Anregungen haben, ganz klar, aber er will sich authentisch mit seiner Kleidung fühlen. Die Modetrends wollen ganz individuell angepasst werden, der Farb-Typ muss richtig erkannt werden, und die ausgesuchten Silhouetten eben zur Figur passen. Nur weil gelb modern ist, kann es dennoch nicht jeder tragen.

Personal Shopping als Beruf zu betreiben war der langgehegte Wunsch von mir, all die erworbenen Kenntnisse in Eigenregie einzusetzen, unabhängig von den Umsatzzielen eines Einzelhändlers, sozusagen als echte Serviceleistungen. Das bereitet mir sehr viel Freude, denn das schönste Kompliment sind die strahlenden Augen meiner Kundinnen nach einer Shopping Tour. Wer allerdings glaubt, man könnte das mal eben so machen, der täuscht sich gewaltig. Es ist Arbeit, wie bei jedem anderen Beruf auch, und der Erfolg stellt sich nicht automatisch ein. Wenn man allerdings engagiert ist und offen für alle Herausforderungen dieser Branche, hat man gute Chancen als Personal Shopper durchzustarten.“

Vielen Dank liebe Katrin für den spannenden Einblick!

Alles Liebe, Eure Julia vom Stadtmarketing