



**Firmenseminar: Als In-House-Seminar oder externe Firmenveranstaltung,  
als 1-Tages oder 2-Tages-Seminar, buchbar:**

### SEMINARINHALT:

#### **Lernen Sie in diesem Seminar Ihren Kunden so gut kennen, wie nie zuvor!**

Erfahren Sie wie das von mir entwickelte *modemethode*® Persona Konzept funktioniert und wenden Sie es gleich an. Wir werden IHREN Kunden sehr intensiv durchleuchten und gemeinsam ein konkretes Profil (ein sogenanntes Persona) von ihm erstellen.

Wenn Sie Ihren Kunden sozusagen „leibhaftig“ vor Augen haben, passiert u.a. Folgendes:

- Sie können Informationen besser filtern und kanalisieren (Sie werden beispielsweise glassklar vor Augen haben, welche Trends für Sie wichtig sind und welche Sie vergessen können).
- Sie werden leichter gute (Sortiments-)Entscheidungen fällen können.
- Sie werden sicherer in Ihrer Produktauswahl. Sie entwickeln Produkte quasi „auf den Punkt“.
- Ihre interne Kommunikation wird sich deutlich verbessern, da Sie zukünftig ein eindeutiges gemeinsames Kundenziel vor Augen haben.
- Ihre externe Kommunikation wird sich deutlich verbessern, da Sie in der Lage sein werden, die Sprache IHRES Kunden zu sprechen
- **Sie werden mehr Kunden gewinnen und schlicht und einfach erfolgreicher mit Ihren Sortimenten sein!**

### FÜR WEN IST DIESES SEMINAR?

#### **Unternehmer in Mode- & Lifestyle aus Handel und Industrie und ihre Teams**

Ideale Gruppenzusammensetzung: Mitarbeiter aus unterschiedlichen Bereichen Ihres Unternehmens (z.B. Produktmanagement, Design, Einkauf, Verkauf/Vertrieb, Marketing, Geschäftsleitung)

### WO FINDET DIESES SEMINAR STATT?

Als In-House-Seminar: Bei Ihnen vor Ort. In Ihrem Unternehmen.

Als externe Firmenveranstaltung: In einem Schulungshotel/Konferenzraum in Ihrer Nähe

### SEMINAR-ZIELE:

1. Das effektive *modemethode*® **Persona Konzept** kennenlernen und für aktuelle und zukünftige Firmenprojekte nutzbar machen.
2. Ein klares Bild IHRES Kunden gewinnen und intensives Auseinandersetzen mit seinen Bedürfnissen.
3. Konkrete Erkenntnisse zur Sortimentsoptimierung bzw. Kollektionserstellung erlangen.
4. Eine einheitliche firmeninterne Sprache zum Thema „Was will unser Kunde eigentlich?“ entwickeln.

**Unternehmer-Seminar:**  
**Kundenbegeisterung mit System – Einfach erfolgreiche Sortimente machen**

**Ihre Referentin: Sandra Repking**



**Inhaberin der Unternehmensberatung  
SR FASHION CONCEPT  
modemethode® by SR FASHION CONCEPT  
ist eine eingetragene Marke.**

**Sandra Repking** ist in der Modebranche aufgewachsen und kennt die Branche sozusagen „von der Wiege“ auf. Bevor sie ihre Unternehmensberatung SR FASHION CONCEPT gründete, war sie in leitenden Positionen im Handel – Stationär und Onlinehandel - und in der Industrie tätig. Ihre langjährigen und vielfältigen Erfahrungen in Einkauf, Produktmanagement, Verkauf, Marketing, in nationalen und internationalen Unternehmen machen sie zur Expertin. Zu Ihren Kunden zählen kleine und mittelgroße Unternehmen der Bekleidungs- und Schuhbranche sowie internationale Konzerne. Z.B. Otto, Kappa Deutschland, NKD, verschiedene Modehäuser und selbständige Designer. Sie unterstützt Gründer, z.B. mit Online-Kursen und Coachings und ist als Gastdozentin an internationalen Hochschulen aktiv.

Hintergrund modemethode® Persona Konzept:

Eine Persona ist ein sehr detailliertes Profil, das weit über ein klassisches Kundenprofil hinausgeht, so wie wir es von vielen Trendagenturen oder hausinternen Marketingabteilungen kennen. Viele verschiedene Informationen fließen in das Profil ein, wie z.B. Unternehmens-Daten und Kunden-Wahrnehmungen verschiedener Bereiche eines Unternehmens.

Persona Konzepte gibt es seit vielen Jahren. Aus der Nutzerforschung kommend, finden sie beispielsweise Anwendung bei der Software-Entwicklung. Anhand von sehr detaillierten Kundenprofilen werden so Software Lösungen und Apps entwickelt. Auch Marketing-Agenturen nutzen Personas z.B. fürs „Storytelling“. Ich habe dieses Instrument abgewandelt und für die Bedürfnisse des Produktmanagements und Einkaufs in der Mode- & Lifestylebranche optimiert. Das modemethode® Persona Konzept dient als Grundlage für die kundenorientierte Sortiments- bzw. Kollektionsentwicklung.

**GRUPPENGROSSE UND SEMINAR-PREISE**

Wir arbeiten intensiv in kleinen Gruppen (3-10 Teilnehmer). Ich mache Ihnen gerne ein individuelles Angebot für Ihre Veranstaltung. Je nach Größe des Teilnehmerkreises, Veranstaltungsort und Umfang des Seminars mache ich Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Preise ab 350 Euro pro Teilnehmer/Tag.

Dieses Seminar ist auch als offenes Seminar buchbar.

Veranstaltungsorte: Bundesweit. Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen. [Hier](#)

## FUNKTIONIERT DAS MODEMETHODE© PERSONA KONZEPT AUCH BEI UNS?

In meinen Beratungen, Projekten und Interimsmanagements wende ich diese Methode seit Jahren sehr erfolgreich an. Meine vielen Kunden aus Industrie und Handel bestätigen das. Das Besondere an meiner Methode ist: Sie funktioniert in großen und kleinen Unternehmen, im Stationär- und Onlinehandel, im Hochpreis-Segment und im Discount. Und: Bei jedem Produkt-Genre. Auch bei Ihnen. Versprochen!

## WER KÖNNTE BESSER FÜR MICH SPRECHEN ALS MEINE KUNDEN?

*„Wir nutzen die Profile seit einigen Jahren...  
Mittlerweile sind sie zentraler Bestandteil unserer Prozesse, insbesondere der  
Kollektionserstellung. Das Team arbeitet fokussierter und wir haben das Gefühl unsere  
Entscheidungen werden dadurch sicherer. Wir entwickeln schlichtweg bessere Produkte seit  
wir die Profile nutzen.“*

**Clemens Giza, Leiter Design, Produktmanagement, Einkauf  
Kappa Deutschland GmbH**

*„Durch ihre verständliche Vermittlung der Inhalte, ihre ambitionierte und  
begeisterte Vorgehensweise hat Frau Repking höchste Akzeptanz  
erlangt (...).“*

**Sven Pudwell, Dekan an der Akademie Mode Design, Hamburg**

*„Wir nutzen die Profile für den Einkauf und fürs Marketing. Das hilft  
uns sehr. (...) Die Sortimentsveränderungen greifen. Vielen Dank“*

**Werner Heckmann, Inhaber Schröder Mode KG, Haselünne**

*„Sandra bringt ihre langjährige Erfahrung in der  
Kollektionsgestaltung zielführend ein. Sie versteht es mit Liebe zum  
Detail mit Marken umzugehen und gleichzeitig kommerzielle  
Aspekte und Kundenwünsche zu berücksichtigen. Vielen Dank,  
liebe Sandra“*

**Julia Hummel, Managing Partner Bernd Hummel Holding/  
flip\*flop GmbH, Pirmasens**

**Noch mehr Kundenmeinungen sehen Sie auf meiner Website: [www.sr-fashionconcept.com](http://www.sr-fashionconcept.com)**

**Lernen Sie Ihren Kunden mal richtig gut kennen. Begeistern Sie ihn. Mit SYSTEM.  
Kontaktieren Sie mich jetzt für ein individuelles Gespräch zu diesem Seminar.**