DIGITALISIERUNG

HARD SKILS
in SOFT BUSINESS

Lena Moos
CEO LeMoos GmbH
CEO LeMoos Design Studios GmbH
Erfinderin und Designerin der geschützten miXme-Kollektion

Frankfurt, 13. Oktober 2022

LENA MOOS

- Erfinderin und Designerin der besonderen Kollektion namens „miXme“
- Gründerin und Geschäftsführern von:
  - LeMoos GmbH – *Großhandel mit miXme*
  - LeMoos Design Studios GmbH – *Einzelhandelskonzept & Digitalisierung*

- Mit 13 Jahren nach Deutschland umgezogen.
- Aus dem Traum Fashion zu studieren,
  eine Ausbildung zur „Bürokauffrau“ gemacht
- 2004 geheiratet → Brautmodengeschäft eröffnet
- Seit 2004 in der Brautmodenbranche

BRIDAL
FASHION WEEK

MIXME

Problem:

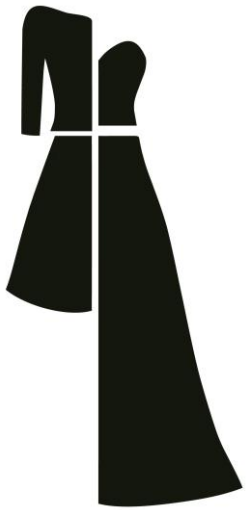
- Bei unterschiedlichen Kleidern gefallen den Bräuten einzelne Teile

Lösung:

- Ingvar Kamprad, IKEA
- 2017 Prototyp mit Reißverschluss- und Hakensystem entwickelt
- Chinareise
- Gebrauchsmuster
- und neues Produkt auf dem Markt

miXme

Collection by LeMoos



Das innovative und geschützte **Zippersystem**

Mix & Match

VORTEILE der MIXME

❖ Flexibel

Die Braut kann das Kleid bis ins Detail individuell zusammenstellen

❖ Veränderbar

auf der Hochzeit. z. B. von lang auf kurz

❖ Nachhaltig

Die einzelnen Teile des Kleides
können nach der Hochzeit weiter getragen werden

❖ effektiv für B2B

Die Geschäfte brauchen keine 100 T. Kleider.
Mit einigen hundert Brautkleid-Teilen,
können 100 T. Kleider zusammengestellt werden

BERATUNGSSTRATEGIE

Problem:

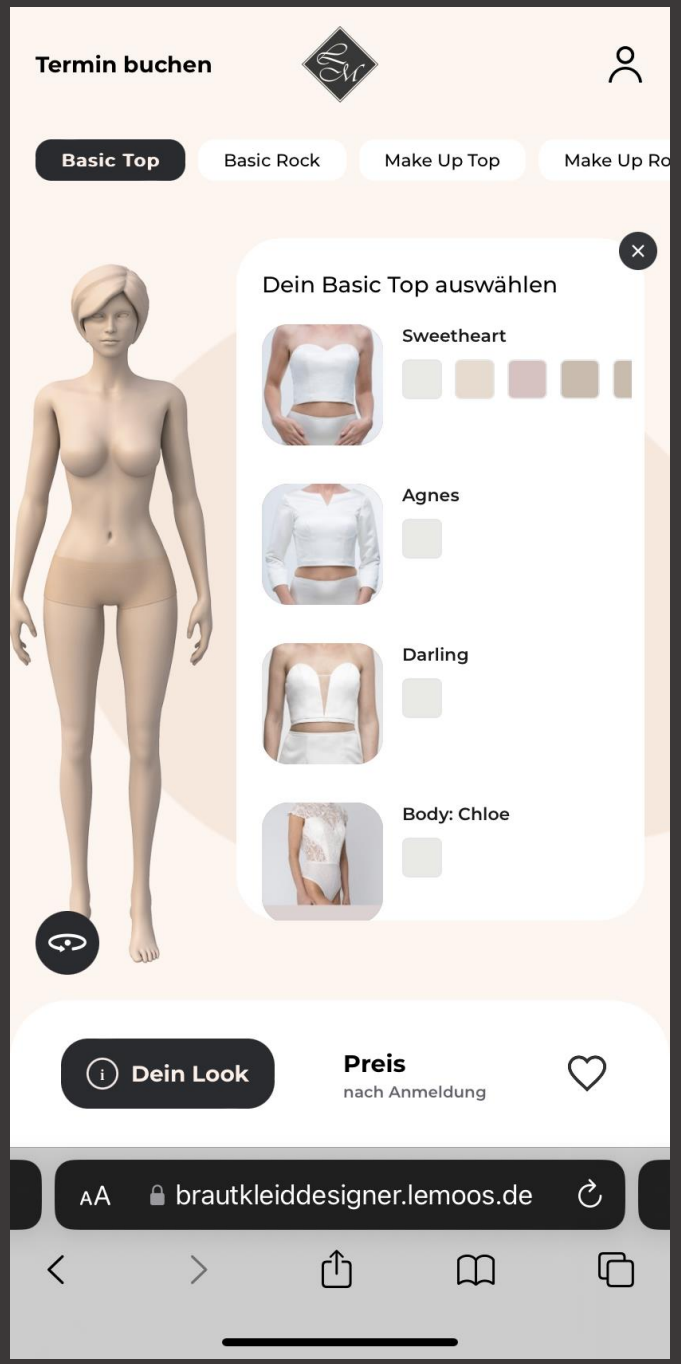
- Unbekanntes Produkt, neue Herangehensweise

Lösung:

- Strukturierung der Prozesse
- speziell entwickeltes Mobiliar
- Geschultes Personal

Ergebnis:

Eröffnung des ersten Flagshipstores
nach dem neuen Konzept im November 2021



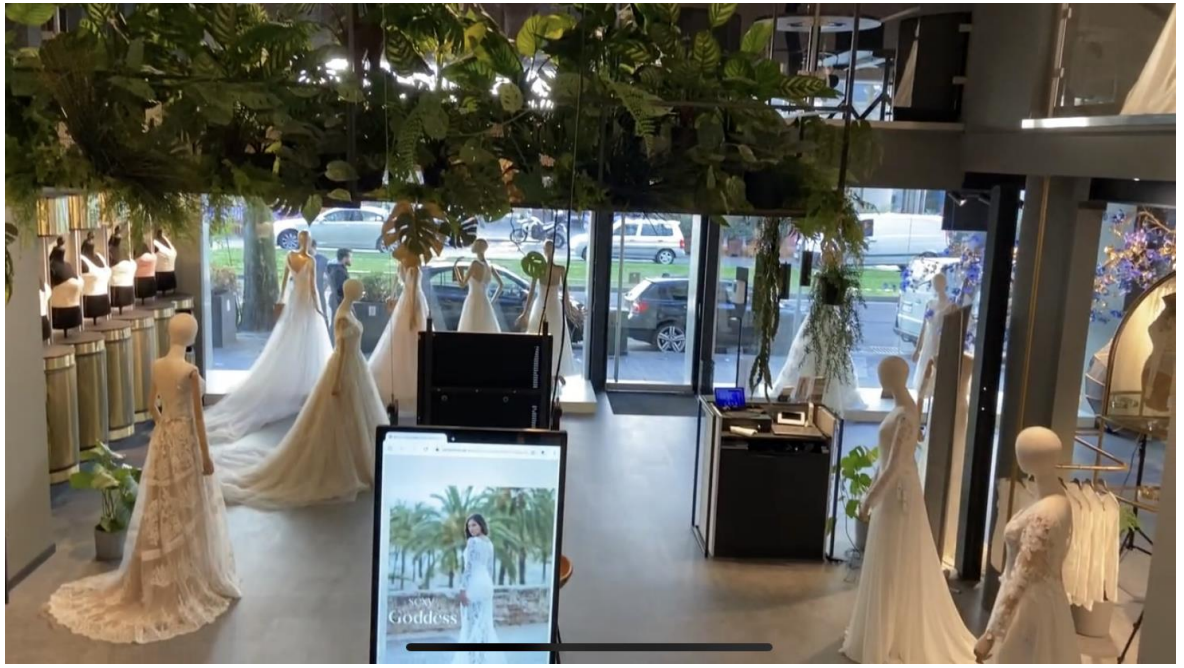
BRAUTKLEIDDESIGNER

Läuft auf:

- Smartphones
- PCs
- Touchscreens

LeMoos Design Studio

DÜSSELDORF



LeMoos Design Studio

DÜSSELDORF Umkleiden

BUZZER

mit SEKTBAR

DIGITALISIERUNG

Ist nicht nur Online-Handel

→ Meine Bachelorarbeit zum Thema:

Digitalisierung/Omni Chanel in dem Brautmodeneinzelhandel.

Ergebnis: *die Branche ist fast gar nicht digitalisiert*

Grund: *90% der Geschäfte sind inhabergeführte Ein-Standort-Betriebe*

DIGITALISIERUNG ist viel mehr

MARKETING/ONLINE:

- Social Media - *als Unterhaltung u. als Beratung*
- Google - *Aufmerksamkeit*
- Funnel zur Sammlung von Daten für KI und gezieltes E-Mail-Marketing) – *systematisierte Führung der potentiellen Kunden zur* **Terminbuchung** *und anschließende* **Vorbereitung zum Termin**.

IM STORE:

- Strukturierte dig. Prozesse – *von den bereits zu Hause ausgesuchten Produkten bis zur Anprobe, inkl. Bestell-, Bezahl- und Produktionsauslösenden Prozessen*
- standardisierte und systematisierte Beratungs-abläufe *mit vordefinierten Verkaufsskripten und Verkaufserfolgsmessung*
- Onlineschulungen für das Personal
- Systematisierte Standort- und Produktqualitäts-Checklisten

AFTER SALE:

- Automatisierte Kommunikation mit der Kundin auch nach dem Kauf *über diverse Kanäle. Für Bewertungen, Empfehlungen und Posts auf SM #realbride #lemoosbride*

DIGITALISIERUNG

in Zukunft geplant

MARKETING/ONLINE:

- Die Marke besser positionieren
- Kommunikation mit potentiellen Kunden weiter verbessern. *Hauptsächlich über SM*
- Aus dem Konfigurator eine echte Braut-Look-App entwickeln *inkl. Checkliste, was sie noch alles für die Hochzeit braucht*
- Die Daten besser auswerten *und noch gezielter werben und beraten*

IM STORE:

- Omni-Chanel weiter optimieren *– gleiche Kommunikation auf diversen Kanälen.*
- Augmented Reality für höheres Erlebniswelt-Gefühl
- Personalschulungs- und Entlohnungssystem
- Digitale Systeme im geplanten Franchising einführen

AFTER SALE:

- Zusatzprodukte und Zusatzdienstleistungen anbieten. *Z. B. Einfärben der Kleiderteile nach der Hochzeit, etc.*

Danke

KONTAKT

LENA MOOS

lena.moos@lemoos.de

Tel.: 0151110656628