

Weil ich liebe, was ich tue!

Herzenssache:
Kundenliebe,
Erfolg und
Lebensfreude

IKO

Irena Koch



Copyright 06/2018, 1. Auflage

Idee, Konzept, Text, Grafik und Design: Irena Koch

Fotorechte: Shutterstock, Irena Koch

Redaktion: Dr. Birgit Gottschalk

Technische Umsetzung: Heinz Koch

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verwendet, gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.



Wer nicht strahlt,
wird übersehen.

Inhalt

1. Ein paar Worte vorab	6
2. Der Kunde, mein Glanzlicht	9
3. Einzigartigkeit gewinnt.....	12
4. Dein Herz zählt	14
5. Fokus auf Klarheit	16
6. Der Kunde als Fan	20
7. Erfolge neu bemessen.....	22
8. Mitarbeiterliebe	26
9. Checkliste für den Neustart.....	30
10. Irena Koch.....	32



I. Ein paar Worte vorab

Wer besonders strahlt,
der wird gesehen,
da geht man gerne hin,
da findet man das Passende.

Die vielen Gespräche mit meinen wunderbaren Kunden haben mich dazu inspiriert, die Essenzen dieser Begegnungen in einem kleinen Buch festzuhalten. Somit verdanke ich dieses Buch meinen Kunden.

Gerne lasse ich auch Sie daran teilhaben. Dieses Exemplar ist für SIE! Ich freue mich sehr, wenn wir darüber ins Gespräch kommen.

Kundenliebe

Mit jeder Begegnung, mit jeder Interaktion ist mir klar geworden, dass für mich der Kunde das wichtigste Element in einer Kette von Beratungs- und Verkaufsereignissen darstellt. Sein Erfolg liegt mir am Herzen. Dafür setze ich mich ein. Tag für Tag. Ich spreche von Kundenliebe.

Mit IKo Schätze heben

„**Shoppen**“ braucht ein neues **HIGH**, einen Mehrwert, gute Kommunikation und Leben. Wenn auch Sie dieser Meinung sind, dann lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam gehen. Ich erweitere mein Beratungsportfolio und stehe Ihnen ab sofort auch zu diesem Thema mit wertvollen Ratschlägen und Ideen zur Seite.



Werte leben und erfolgreich sein

Unser gemeinsamer Erfolg basiert auf gegenseitigem Vertrauen, intensiver Beratung, qualitativ hochwertiger Ware und last, but not least auf einem ausgezeichneten Service.

Der Erfolg stellt sich ein, wenn jedes Glied in der Unternehmenskette diese Werte mit Herzblut lebt und versteht. Alle Personen, die zum Betrieb dazugehören – vom Inhaber über die Verkäuferin, den Azubi, die Praktikantin und sogar die Reinigungskraft –, müssen lernen, dass Erfolg messbar ist: Eine saubere Kabine, ein schön gestalteter Tresen, der gute Kaffee, ein harmonischer und respektvoller Umgangston, all das macht Ihr Geschäft aus.

Wo das Herz für das Unternehmen schlägt, liegt der Schatz.

Die Segel neu setzen

Welche Dynamik entwickeln Sie, um Ihr Unternehmen auf Kurs zu bringen?

Wer den Kunden mit all seinen Kapriolen schätzt, der hat es schon verstanden.

Immer aus dem Gedanken heraus: Wie hoch wäre die eigene Erwartungshaltung, wenn man sich selber einen Besuch abstatten und das richtige Outfit suchen würde?

Diese Erkenntnis haben Sie sicher schon seit vielen Jahren und Ihre Zahlen sprechen für Sie. Nun aber ist es an der Zeit, neue Impulse zu geben, denn – Internet hin oder her – eine **persönliche Beratung** ist immer noch **goldwert**.



Erfolg hat drei Buchstaben: „TUN!“

Das hat schon Goethe gesagt. Ich lade Sie ein, ins TUN zu kommen, meine über 30-jährige Erfahrung in der Modebranche zu nutzen und Kundenliebe für sich und Ihr Geschäft neu zu definieren. Legen Sie den Grundstein für eine moderne und nachhaltige Kundenliebe.

Bringen Sie weiterhin Glanz und Abwechslung in Ihre Stadt. Ich unterstütze Sie von Herzen auf diesem Weg.

Lassen Sie sich von mir dazu inspirieren, eine Vision **Ihrer geschäftlichen Zukunft** zu entwerfen.

Herzlichst
Irena Koch



2. Der Kunde, mein Glanzlicht

Kunden wie Diamanten betrachten

Die digitale Entwicklung – Shoppen via Mausclick – hat mit Siebenmeilenstiefeln im Handel und unabhängig von der Branche Millionen Menschen ins World Wide Web gelockt.

Gute Beratung als Gegenwind

Die Vielseitigkeit, der leichte Preisvergleich und verlockende Angebote, Zeitmangel und Bequemlichkeit stehen in Konkurrenz zu vielen Geschäften in kleinen und großen Städten. Doch Sie und ich wissen, dass dieses Überangebot viele Kunden auch überfordert und **eine gute Beratung** daher **unersetzlich** ist.

Internet als Chance begreifen

Auf meinen Reisen beobachte ich mit Freude, dass viele meiner Kunden dies als Motivation begreifen, um sich weiterzuentwickeln und das World Wide Web als zweites Standbein zu nutzen, eine gute Website zu konzipieren, Bilder für sich sprechen zu lassen und auch den Onlineshop up to date zu halten.

„Schön, dass Sie da sind!“

Wer den Weg zu Ihnen finden möchte, sucht nach Begegnung und Inspiration.

Schon mit dem Betreten Ihres Geschäfts entsteht eine Beziehung. Ersetzen Sie „Kann ich Ihnen helfen?“ oder „Suchen Sie etwas Bestimmtes?“ durch **„Schön, dass Sie da sind!“**. Verblüffen Sie durch Freude und durch Kundenliebe.



Sie haben längst verstanden, welches Potenzial in jedem Kunden steckt. Nun möchte ich Sie dazu motivieren, Ihren Kundendiamanten in neuem Licht zu betrachten und den verborgenen Glanz herauszupolieren.

Lassen Sie uns ins TUN kommen

Viele Jahre sind wir davon ausgegangen, dass es genügt, eine Auswahl von Produkten zu präsentieren und so den Kunden zum Kauf zu motivieren. Aber es braucht neue Ideen und neue Wege, um die Kundinnen und Kunden zu uns zu locken.

Wir wollen die berufstätige Frau, die Mutter, die modebewusste Rentnerin in unserem Geschäft zum Glänzen bringen. Wir verwandeln diese Frauen in dem Moment, in dem sie unser Geschäft betreten, in einzigartige Diamanten: „Schön, dass Sie da sind!“

Es ist unsere Aufgabe, die Kundin „abzuholen“, ihre Wünsche zu erkennen, sie zu verstehen und individuelle Lösungen zu finden.

Das Eis brechen

„Ich suche ...“ Bei diesen Worten sollten Sie aufhorchen und Ihr ganzes Können an den Tag legen.

Erfolgreiches Verkaufen verläuft auf zwei Stufen:

- 1) Die Kundin hat von Ihnen gehört, ist auf Empfehlung gekommen oder gehört einfach zur Laufkundschaft. Der Wunsch, sich umzusehen und zu kaufen, existiert bereits beim Betreten Ihres Geschäfts.
- 2) Jetzt sind Sie gefragt: Ihr persönlicher Einsatz, die spürbare Empathie, Sachkenntnis und der gebührende Respekt der



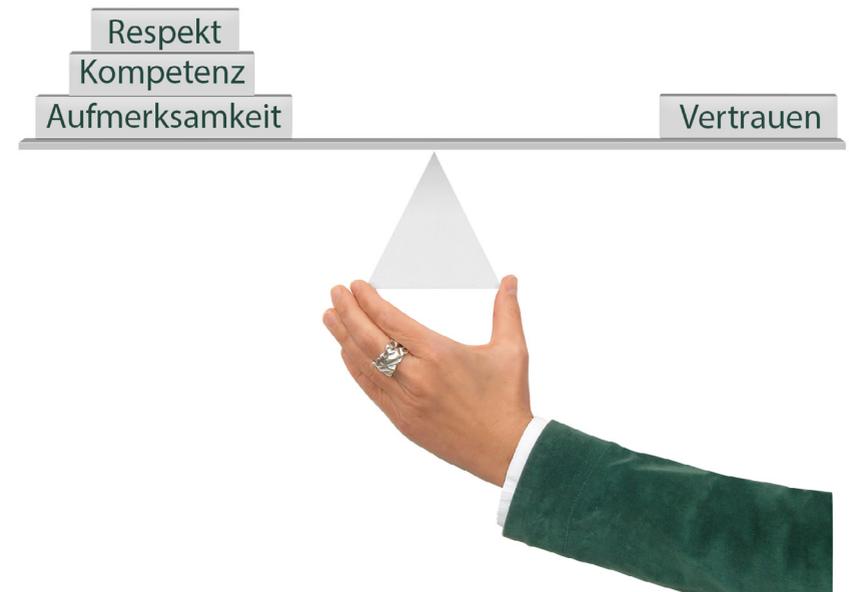
Kundin gegenüber bilden die Kür für jeden Geschäftsabschluss. Haben Sie das erfüllt, erstrahlt Ihre Kundin wie ein Diamant. Ein Satz wie „Ich sehe, Sie mögen die Farbe Blau? Sie steht Ihnen wirklich gut.“ bricht das erste Eis.

Zum Strahlen bringen

Blicken auch Sie in Ihrem Geschäft am liebsten in strahlende Gesichter zufriedener Kundinnen? Unser Ziel ist es, ein **Strahlen zu erzeugen, das ansteckt** und immer dann leuchtet, wenn Kundinnen von Ihrer Auswahl, Ihren Produkten, Ihrer tollen Beratung begeistert erzählen. Diese Begeisterung ist der Multiplikator für zukünftiges Geschäft, wird gerne weitergetragen und ist das **Lockmittel, um neue Kundinnen zu gewinnen**.

Empathie ist die Basis für Vertrauen.

Respekt ist der Grundstein für Freundschaft.



3. Einzigartigkeit gewinnt

Ihr Shop als persönliche Schatzkiste

Wie wecken Sie Aufmerksamkeit?
Wo fühlen Sie sich am wohlsten?
Was verzaubert Sie?

Individualität gewinnt

Die Antwort auf diese Fragen ist einfach: ein Ort, der einmalig ist, der etwas Persönliches ausstrahlt und der mich willkommen heißt.

Lassen Sie sich inspirieren

Schauen Sie sich um, wenn Sie durch Städte gehen.
Was erregt Ihre Aufmerksamkeit?
Was inspiriert Sie, welche Ideen nehmen Sie von Ihren Shoppingtouren mit in Ihr Geschäft?

Wo auch immer Sie unterwegs sind: SIE sind Ihr Geschäft. Sie nehmen sich und Ihre Gedanken überallhin mit.
Machen Sie Fotos von tollen Inspirationen!
Vergleichen Sie Ihr Geschäft mit anderen!
Motivieren Sie sich dazu, positiven Input mitzunehmen.

Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung!
Wann genau begegnen Ihnen begeisterte und interessierte Gesichter?
Bei außergewöhnlichen Präsentationen, Kunstwerken, Kreationen, Installationen und Bauwerken?



Auf jeden Fall nicht im aktuellen Stadtbild: mit seinen Variationen gut konzipierter, durchorganisierter Shops, garniert mit wenig motiviertem Personal. Dass so das Interesse vieler Verbraucher einschläft, liegt auf der Hand.

Ihr Geschäft als Eyecatcher

Persönlichkeit und **Präsenz** sind für Ihr Geschäft die Zauberworte und damit werden Sie zum Magneten und Eyecatcher.

Nutzen Sie die Lücken, die in vielen Bereichen aufklaffen, und geben Sie Ihrem Geschäft den Charme, dem auch Sie erliegen würden. Es ist ein Gewinn, seine Zeit an einem Ort zu verbringen, an dem man sich wohlfühlt, aktiv und kreativ sein kann und der gleichzeitig Entspannung und Komfort bietet.



4. Dein Herz zählt

Mit persönlicher Note und Liebe fürs Detail

Erschaffen Sie mit Herzblut einen Ort, der seinesgleichen sucht. Lassen Sie Ihren Ideen freien Lauf. Die Umsetzung liegt in Ihrer Hand. Und wenn Sie mögen, unterstütze ich Sie gerne dabei.

Ihre persönliche Geschäftspräsentation zieht die Menschen an, die zu Ihnen passen, die Ihnen neue Kunden bringen, die Sie empfehlen und über Sie sprechen.

Stehen Sie zu Ihrer Leidenschaft

Verbringen Sie gerne Zeit in der Natur? Inspirieren Sie blühende Blumen und die Frische des Morgentaus auf der Wiese? Wie ist es für Sie, wenn Sie morgens aufwachen und die Sonne scheint? Setzen Sie Ihre **innere Einstellung, Ihr Mindset auf Frische, Fröhlichkeit und Motivation**. Verwandeln Sie den Ort, an dem Sie Tag für Tag meist mehr als acht Stunden verbringen, in genau **DAS, was Sie lieben**.

Mögen Sie es lieber klar und puristisch? Dann befreien Sie sich vom Ballast angesammelter Dekoobjekte. Strukturieren Sie Ihren Laden klar, hell und neu, verzichten Sie auf Schnickschnack und atmen Sie tief durch. Kreieren Sie ein neues Mindset.

Freunde kaufen gerne bei Freunden

Sie begeistern sich für Kunst? Bringen Sie Ihr Faible Ihren Kunden näher.

Sie haben einen bewunderswerten Geschmack, wenn es um ausgesuchte Dekoartikel geht? Stellen Sie diese aus und verkaufen Sie sie direkt mit. Oder lieben Sie Unikate?



Ganz gleich, welche Leidenschaft Sie haben, teilen Sie die Liebe für diese Dinge mit Ihren Kunden. Sie werden sehen, Ihre Begeisterung, Ihre Leidenschaft öffnet die Menschen, man unterhält sich, man knüpft an, erschafft eine Beziehung. Menschen werden sich in Ihrer Welt wohlfühlen. So setzt man Grundsteine für Freundschaft. Nun ist es leichter, Gespräche aufzubauen, von den tollen neuen Dingen zu berichten, Begeisterung zu schaffen.

Wer vorne sein will, muss hinten weg!

Geprägt von Ihrer persönlichen Note, Ihrer Liebe zum Detail, bleibt Ihr **Ladenlokal DAS Glanzlicht Ihrer Stadt**.



5. Fokus auf Klarheit

Blickwinkel für den Erfolg

SCHÖN, dass Sie da sind! Schön ist auch, dass Sie in meinem Buch lesen.

Sicherlich haben Sie inzwischen die eine oder andere Frage, Unsicherheiten und Zweifel wie zum Beispiel:

ABER ...

- ... wie soll ich neue Kunden finden, wenn doch kaum Menschen über die Straße laufen?
- ... das Wetter ist schlecht.
- ... es ist zu heiß.
- ... hier ist nichts los.
- ... alle kaufen im Internet.
- ... die Leute kommen, probieren an und kaufen dann im Internet.

STIMMT!

ALLES!

Und jetzt?

Woody Allen antwortete einmal auf die Frage nach dem Geheimnis seines Erfolgs:
„Anders sein als die anderen.“

Diese klare Botschaft gefällt mir sehr gut.

Seien Sie anders!

Heben Sie sich ab!

Zeigen Sie sich!

- Inszenieren Sie Ereignisse, denn diese ziehen Menschen an.
- Definieren Sie Ihre Ziele.
- Erstellen Sie Zeitpläne und gehen Sie neue Wege – auch im Internet.

Und hier noch ein paar IKo-Tipps

- Haben Sie eine Website? Fragen Sie Ihre Bekannten und Familie, ob sie diese attraktiv finden.
- Wie bekomme ich ein Alleinstellungsmerkmal?
- Aktivität ist gefragt: Stellen Sie Informationen zur Verfügung.
- Machen Sie interessante Angebote.
- Nehmen Sie die sozialen Netzwerke hinzu: Damit erweitert sich der Radius um ein Vielfaches. Das Bild einer neuen Dekoration kann innerhalb von Sekunden weltweit gesehen und tausendfach geteilt werden. Gehen Sie so oft wie möglich live! Machen Sie Videos! Nutzen Sie die Möglichkeit, sich immer wieder in Erinnerung zu bringen.
- Und bei Gegenwind setzen Sie die Segel neu. Denn mit Kreuzen kommt man auch ans Ziel!

Tipp: Externe Hilfe suchen

Bei mangelnder Kenntnis und bei Unsicherheiten im Umgang mit den sozialen Medien lautet mein Tipp für Sie: Bitten Sie jemanden um Hilfe und machen Sie sich auf den Weg. „Denn der Weg ist das Ziel“ und nur ein Ziel kann Ihnen die Richtung vorgeben.



Follow

One

Course

Until

Successful



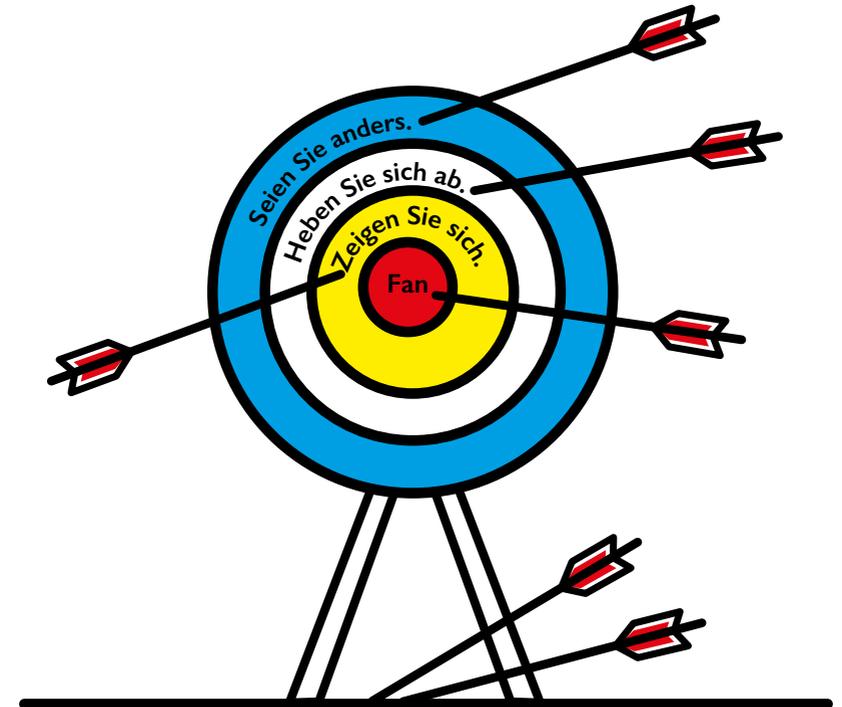
6. Der Kunde als Fan

Kreieren Sie Ihre Fanpage

Was ist eigentlich ein Fan? Kurz gesagt, ist ein Fan ein begeisterter Anhänger oder auch Liebhaber. Es ist ein Mensch, der längerfristig eine leidenschaftliche Beziehung zu einem Fanobjekt hat und in diese enge Beziehung Ressourcen wie Zeit und/oder Geld investiert.

Strategie der Kundenliebe

- Stellen Sie den Kunden in den Mittelpunkt! Denn Produkte kommen und gehen, eine Beziehung aber ist eine Bindung, die sich über viele Jahre aufbaut.
- Gelingt es Ihnen, den **Kunden zu Ihrem Fan zu machen**, werden Sie immer die erste Adresse in seinem Kopf sein.
- Der Wandel Ihres Produktangebots ist unabhängig von der Möglichkeit, Ihre Bindung zu halten. Hinzu kommt die Begeisterung, die schnell unter Freunden verbreitet wird. Empfehlungen werden ausgesprochen.
- Der **Kunde wird Ihr Werbeträger** und zieht wiederum neue Kunden an.



7. Erfolge neu bemessen

Jeder Tag voller Vergnügen und Freude



Erfolg entsteht im Kopf – Mindset

Direkt nach dem Aufwachen entscheiden Sie, wie Ihr Tag verlaufen soll. Probieren Sie es aus. Setzen Sie sich morgens auf die Bettkante, strecken Sie die Arme in die Luft, recken Sie sich. Richten Sie den Blick nach oben und spüren Sie Ihren Körper, atmen Sie tief ein und aus. Erinnern Sie sich an etwas Schönes, denken Sie an den ersten leckeren Kaffee, das Styling, das Sie sich für diesen Tag ausgesucht haben.



Sie spüren sofort die Energie, die in Fluss kommt.

Sie werden sehen, wie leicht es ist, **einen Tag voller Energie zu starten.**

Wichtig ist, sich immer wieder neu zu motivieren, achtsam durch den Tag zu gehen und sich an kleinen Dingen zu erfreuen. Das hält das Positivlevel hoch und die Energie fließt leichter.

Meiden Sie Energievampire

Energievampire begegnen uns täglich und überall. Schon beim Bäcker hören Sie die neuesten Sinnlos-Nachrichten und Wettervorhersagen ... es fällt schwer wegzuhören.

Denken Sie daran: Egal, wie bedeckt der Himmel im Moment auch sein mag, darüber scheint immer die Sonne.

Haben Sie den Mut, bewusst Ihre Grenzen zu setzen, richten Sie sich positiv aus und behalten Sie Ihr Ziel im Auge.

Nun haben WIR einen Anfang gemacht.

Führen Sie ein Erfolgs-Tagebuch

Think big! Schreiben Sie Ihre Ziele auf und notieren Sie das Datum, bis wann Sie sie umgesetzt haben wollen. Lassen Sie Platz für Details und Ideen, die Ihnen spontan einfallen werden. So entsteht eine Übersicht und Ihre Ziele nehmen Formen an. Jeder positive Gedanke, jede kreative Idee wird Ihnen Kraft geben, um Ihre Ziele zu erreichen.

Ich empfehle Ihnen das **6-Minuten-Tagebuch**, das Sie bei Amazon bestellen können. Starten Sie morgens drei Minuten lang mit einem schönen Mindset in den Tag. Beenden Sie Ihren Tag abends wieder mit drei Minuten und schlafen Sie mit einem Wohlgefühl ein.



Visionen können Berge versetzen

Um wie viel ärmer wäre die Welt ohne den **Eiffelturm**, ohne **Harry Potter**, ohne **Apple!**

Denken Sie allein an das Wahrzeichen von Paris: den Eiffelturm. Die Vision dazu hatte Gustave Eiffel – er präsentierte mit dem Stahlturm zur Weltausstellung 1889 etwas, das vorher undenkbar war.

Auch kennen Sie Joanne K. Rowling, die am finanziellen Tiefpunkt mit ihrem Traum, die Geschichte eines besonderen Jungen aufzuschreiben, mehrere weltumspannende Rekorde gebrochen hat. „Harry Potter“ – weltweit ein Begriff.

Und warum ist Apple so erfolgreich?

Weil Steven Jobs eine Vision hatte. Er hat nicht über das WAS nachgedacht, sondern über das WARUM.

Er hat mit seinen Visionen Computer geschaffen, die das Leben für die Menschen genussvoller und leichter machen, er hat Wünsche geweckt, die vorher nicht vorstellbar waren.

„In allem, was wir tun, fordern wir den Status quo heraus. Wir glauben daran, Dinge anders zu machen. Anders zu denken.“ (Apple)

Apple verbindet sich auf diesem Wege mit Menschen, die auch daran glauben, Dinge anders zu tun, anders zu denken, den Status quo herauszufordern.



Auf zu Ihren Visionen!

Stellen Sie sich bitte folgende Fragen und profitieren Sie vom Iko-Netzwerk, um auch für sich ertragreiche, saisonale Erfolge zu feiern:

- Was will ich erreichen?
- Was habe ich davon?
- Was hält mich davon ab?
- Was läuft gut?
- Wer könnte mich bei meinem Vorhaben unterstützen?
- Welchen Weg kann ich einschlagen?

Werden Sie SMART und gehen Sie diesen Weg:

S = Spezifisch Ziel präzise definieren

M = Messbar Ziel muss messbar sein

A = Ausführbar Ziel muss erreichbar sein

R = Realistisch Ziel muss möglich sein

T = Terminierbar Zu jedem Ziel gehört eine klare Terminvorgabe



8. Mitarbeiterliebe

Die neue Freiheit

Um mit Mitarbeitern erfolgreich zusammenzuarbeiten, bedarf es einer guten und klaren Führung. Ebenso wichtig ist die zwischenmenschliche Ebene. Dabei denke ich an die drei Grundpfeiler Empathie, Respekt und Vertrauen. Auf dieser Basis können unbegrenzte Ressourcen freigesetzt werden.

Eine Anerkennung für erbrachte Leistungen ist sicherlich das Gehalt am Ende des Monats. Doch zaubern oft auch wenige **Worte des Dankes** ein starkes Gefühl der Zufriedenheit über den erbrachten Einsatz in den Geist und das Gesicht der Mitarbeiter.

Auch ein **offenes Ohr** für die Ideen der Mitarbeiter zeugt von Respekt und Anerkennung, denn oft sind diese viele Stunden mit Dingen beschäftigt, die Sie nur ab und zu erledigen. So kann man in diesen Bereichen schnell zeigen, dass die Arbeit auch **wertgeschätzt** wird. Sollten Ideen Probleme bereiten, hören Sie dennoch zu und suchen Sie gemeinsam nach Lösungen.

Vertrauen entgegenbringen und **Verantwortung übergeben**: Hier kann man mit kleinen Dingen beginnen und das nach und nach steigern. Eine klare Anweisung oder Aufgabenteilung ist erforderlich, damit Missverständnisse von vorneherein ausbleiben und Ausreden unwirksam werden. Auch die Überprüfung und entsprechende Anerkennung sind hier ein wichtiger Punkt.



Verantwortung auf eine Person zu übertragen, bedarf einer umfassenden Befragung und Recherche. Kann der Mitarbeiter dies wirklich leisten?

Auch ist zu beachten, ob vorgegebene Zeitfenster eingehalten werden können.

Oft muss man sich nur die Frage stellen: Warum habe ich mich selbstständig gemacht? Die Beweggründe hierfür sind sicher sehr vielseitig.

Häufig sind es fehlender Respekt, mangelnde Aufmerksamkeit und Anerkennung vonseiten der Chefs und Vorgesetzten, die letztendlich den Schritt in die Selbstständigkeit befördert haben.

Entgegengebrachte **Empathie, Respekt und Vertrauen** sind für alle Menschen **Energieförderer Nummer 1**. Das hält die Motivation hoch und gibt Ihnen den **Schlüssel für mehr Freiheit** in die Hand.

Mitarbeiter, die ihren Chef schätzen, respektieren und achten, werden gerne Ressourcen freigeben und Verantwortung übernehmen.





9. Checkliste für den Neustart

IST und SOLL

Weg von ... und hin zu ...

Wo stehen Sie aktuell? Machen Sie zu jedem Punkt der Liste ein paar Notizen, um den aktuellen Status quo zu erfassen:

1. Kunden.....
2. Geschäft
3. Präsentation
4. Erfolg
5. Neukunden
6. Energie
7. Personal
8. Freizeit

Wohin möchten Sie?

Notieren Sie nun zu jedem Punkt Ihren persönlichen Wunsch:

1. Kunden.....
2. Geschäft
3. Präsentation
4. Erfolg
5. Neukunden
6. Energie
7. Personal
8. Freizeit



Geschafft! Lesen Sie bitte zunächst die erste Liste und machen Sie eine kurze Pause. Horchen Sie in sich hinein und spüren Sie Ihren Gefühlen nach.

Lesen Sie nun die zweite Liste und machen Sie wieder eine kurze Pause.

Müssen Sie noch in sich hineinhorchen oder spüren Sie es schon?

JA.

Das fühlt sich wirklich gut an: freudige Erwartung, Lust auf Neues, pure Energie.

Das meine ich mit: „Erfolg beginnt im Kopf.“

Ich freue mich schon auf unser Treffen, auf Ihre Fragen und die vielen Dinge, die wir gemeinsam erleben werden.



10. IKo = Irena Koch...

...ist mit Leib und Seele Unternehmerin. Im Rahmen ihrer 30-jährigen Berufserfahrung im Handel/Handwerk und Design konnte sie unterschiedliche Bereiche wie Vertrieb, Design und Beratung erkunden und diese gezielt einsetzen. Nun gibt sie dieses Wissen an ihre Kunden weiter und organisiert Workshops zu angefragten Themen.

Irena Koch möchte motivieren, inspirieren und unterstützen.

Gemeinsam neue, spannende Wege zu gehen und sich von alten Denkmustern zu befreien, ist das Ziel für eine Zukunft in der Textilbranche und im allgegenwärtigen Internet. Denn alte Werte zu erhalten und in neue Werte zu integrieren, kann ein überaus herausforderndes Ziel sein.

„Ich höre nicht auf, besser zu werden, denn nur so kann ich gut sein.“

IKO

Irena Koch
Marienstraße 4
41516 Grevenbroich

Mobil: 01520 9891025
Skype: iko1309
E-Mail: iko@irenakoch.de
Web: www.irenakoch.de

