

Wachstumsstrategien im Einzelhandel – unterstützt durch Sprachenlernen



Im digitalen Zeitalter und einem sich stetig wandelnden Geschäftsumfeld ist es für viele Einzelhandelsunternehmen nicht immer einfach, wettbewerbsfähig zu bleiben. Wer sich von der Masse abheben will, muss kreativ werden und der Konkurrenz mit neuen und besseren Ideen immer einen Schritt voraus sein. Ein Lösungsansatz besteht darin, Sprachlernstrategien in den Wachstumsplan Ihres Unternehmens zu integrieren.

Dadurch erhalten Sie unschätzbare Einblicke in die Art und Weise, wie Mitarbeitende und Kunden kommunizieren und bestimmte Begrifflichkeiten auffassen. Diese Art der Umsetzung von Wachstumsstrategien im Einzelhandel trägt nicht nur dazu bei, ein breiteres Publikum zu erreichen, den Service zu verbessern und die Kundenbindung zu erhöhen. Sie hilft auch dabei, neue Märkte zu erschließen und einen vielfältigeren Kundenstamm aufzubauen.



Welche Sprache(n) spricht Ihre Zielgruppe?

Für jede neue Marketingstrategie sollten zunächst die Bedürfnisse der Zielgruppe ermittelt werden. Stellen Sie sich Fragen wie: Spricht die Zielgruppe Deutsch? Oder eher Englisch? Wie kommuniziert sie am liebsten? Sie müssen die Sprachanforderungen Ihrer Kund/-innen kennen, um Werbe- und Informationsmaterial erstellen zu können, das auf diese zugeschnitten ist, etwa Produktbeschreibungen und Websites mit verschiedenen Sprachoptionen. Wenn beispielsweise die meisten Ihrer Kund/-innen deutschsprachiges Material bevorzugen, aber durchaus international sein können, sollten Sie Material zwar in Deutsch, aber auch in englischen Übersetzungen erstellen und/oder zweisprachige Kundendienstmitarbeitende für Anrufe und E-Mails einsetzen.



Leichte Zugänglichkeit

Wer international erfolgreich sein und es auch bleiben will, muss ein globales Publikum ansprechen. Mehrsprachiges Werbe- und Informationsmaterial erleichtert Ihrer Kundschaft die Entscheidung und leistet somit einen wertvollen Beitrag zum positiven Einkaufserlebnis: Ihr Publikum versteht mühelos, was Sie anbieten und warum man bei Ihnen (und nicht bei der Konkurrenz) kaufen sollte.

Wenn Ihre Website barrierefrei und in mehreren Sprachen verfügbar ist, können auch Kund/-innen, die kein Deutsch sprechen oder es noch lernen, auf die benötigten Informationen zugreifen – ein naheliegender Ansatz zur Umsatzsteigerung.



Effizienz- und Produktivitätssteigerung

Wenn Sie über das Kundenerlebnis im Einzelhandel nachdenken, dürfen Sie nicht vergessen, dass es den Kund/-innen so einfach und angenehm wie möglich gemacht werden sollte, Ihre Produkte zu kaufen und mit Ihren Angestellten zu interagieren. Es hängt von der Zufriedenheit der Kund/-innen ab, ob sie wieder bei Ihnen kaufen und Ihre Dienstleistungen weiterempfehlen.

Ein Team, das mit möglichst vielen Ihrer Kund/-innen kommunizieren kann, trägt zu einer reibungslosen und unkomplizierten Kundenerfahrung bei. Das gilt nicht nur für die Beantwortung von Anfragen, sondern auch für die Befragung Ihrer Kund/-innen zu Ihren Dienstleistungen in Online-Foren oder Umfragen.

Weiterqualifizierung der Mitarbeitenden

Indem Sie bestmögliche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten bieten, verbessern sich nicht nur die Karrierechancen Ihrer Mitarbeitenden. Es werden auch Fertigkeiten entwickelt, die letztlich eine Bereicherung für das Unternehmen darstellen. Wenn Sie betriebliche Sprachtrainings anbieten, können Sie sich der Vorteile gewiss sein, die diese für Ihre internationale Wachstumsstrategie mit sich bringen. Angestellte, die sich in der Fremdsprache fließend mit Kund/-innen verständigen können, werden zu besseren Problemlösern und Kommunikatoren und entwickeln ein weiter gefasstes Verständnis dafür, wie Ihre Geschäftskampagnen in anderen Kulturkreisen bewertet werden.

Ein Artikel [der Europäischen Kommission](#) unterstreicht diese Haltung und stellt fest, dass „35 % der Europäer/-innen im Alter von 25 bis 64 Jahren zweisprachig sind, und daher die Beherrschung von zwei Sprachen keine Besonderheit mehr ist. Nichtsdestotrotz sollten sich Arbeitsuchende um die Aneignung einer Fremdsprache bemühen, um sich abzuheben“.

In diesem Zusammenhang könnte sich sogar der Erwerb einer dritten Sprache als lohnendes Alleinstellungsmerkmal erweisen.



Globale Reichweite

Der Einsatz von Sprachlernstrategien im Einzelhandel unterstützt die Erschließung neuer ausländischer Märkte. Wenn Sie Ihre Website und Ihre Kampagnen im Einzelhandel mehrsprachig gestalten, können Sie einen internationalen Kundenkreis erreichen, der Ihr Unternehmen vorher vielleicht nie in Betracht gezogen hätte. Eine Vermarktung in verschiedenen Sprachen erhöht die Verkaufschancen und hilft Ihnen außerdem, Vertrauen bei Ihren Kund/-innen zu schaffen, weil Sie ihnen eine neue, mühelos zugängliche Alternative bieten.

Wie Sprachenlernen das Wachstum von Einzelhandelsunternehmen unterstützen kann

Betriebliches Sprachtraining eröffnet Unternehmen die Möglichkeit, verschiedene Kulturen und das Verbraucherverhalten auf bestimmten Märkten auszuloten und zu verstehen. So können Werbebotschaften passgenau zugeschnitten werden. Die Kenntnis der Landessprache erlaubt es Ihrem Team zudem, bedeutsamere Beziehungen zu Ihrem Kundenstamm aufzubauen, da Sie kulturell relevante Gespräche führen und marktspezifische Kundentrends oder -verhaltensweisen erkennen können. Die daraus gewonnenen Informationen können dann in Marketingkampagnen oder neue Produktangebote für verschiedene ausländische Märkte einfließen. Das stärkt die Markentreue derjenigen, die bereits bei Ihnen kaufen, und schafft einen Zugang für neue Kund/-innen, die Ihr Unternehmen bisher aufgrund kultureller oder sprachlicher Barrieren ignorierten.

Eine strategische Implementierung von Sprachlernangeboten in Ihren Wachstumsplan für den Einzelhandel maximiert Ihr Potenzial auf internationaler Ebene und erhöht gleichzeitig die Kundenzufriedenheit auf verschiedenen Märkten.



Entdecken Sie die Vorteile von Sprachtraining für Ihr Einzelhandelsgeschäft. Erfahren Sie, was Busuu für Ihr Unternehmen leisten kann.

Das von Busuu für Unternehmen entwickelte Sprachlernprogramm wird Sie begeistern und zum Geschäftserfolg Ihres Teams beitragen. Wir sind fest davon überzeugt, dass der Fremdsprachenerwerb flexibel gestaltet werden, anpassungsfähig sein und einen echten Mehrwert für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden bieten kann und soll.

Fordern Sie eine unverbindliche Beratung an, lernen Sie unsere Konzepte kennen und erfahren Sie, wie Sie Lernerfolg und Anstrengungen Ihrer Mitarbeitenden mit unserer Hilfe messen, beobachten und fördern können.



Schreiben Sie uns

business.busuu.com

