

Diese Frau weiß, was ihren Kunden steht

ERFAHRUNGSBERICHT Die HAN waren unterwegs mit einer persönlichen Einkaufsbegleiterin

Ines Meyrose ist Personal-Shopper. Sie begleitet ihre Kunden in Boutiquen. Dort sucht sie Kleidungsstücke mit aus und inspiriert mit Ideen. HAN-Mitarbeiterin Miriam Roersch hat sich ein Bild davon gemacht, wie Einkaufsbegleitung funktioniert.



Harburg (mr). Personal-Shopper Ines Meyrose hat ein sicheres Auge, was Stil und Geschmack anbelangt. Und dabei geht es gar nicht um ihren eigenen. Davon hat sich HAN-Mitarbeiterin Miriam Roersch persönlich überzeugt. Auf einer gemeinsamen Shopping-Tour mit der professionellen Einkaufsbegleiterin probierte sie dank deren Ratschläge Röcke und Blu-

sen an, die sie keines Blickes gewürdigt hätte, wäre sie allein unterwegs gewesen.

Angetan war sie auch von den Dingen, die sie nebenbei über sich und ihren Typ erfuhr, etwa in Bezug auf Augen- und Hautfarbe. Fest steht: Personal-Shopper wie Ines Meyrose sind Personen, die mehr können, als nur für volle Einkaufstüten zu sorgen. ▶ Seite 7



Ines Meyrose (links) zeigt in einer Boutique, welche Kleidungsstücke von Tom Tailor gut zu HAN-Mitarbeiterin Miriam Roersch passen.

Sie weiß, was ihren Kunden steht

PERSONAL-SHOPPER Unterwegs mit der persönlichen Einkaufsbegleiterin – Hoher Spaß- und Lernfaktor

Von Miriam Roersch

Harburg. Bin ich eher orange oder rosa? Als mir meine persönliche Einkaufsbegleiterin, im Fachjargon Personal-Shopper genannt, Ines Meyrose, in einer Boutique zwei derart gefärbte Kleidungsstücke über die Schultern wirft, erkennt sie sofort, dass ich nicht eindeutig einem Farbtyp zugeordnet werden kann. „Zu Ihren blau-grünen Augen passen eher kühlere Töne, Ihre Haut schreit aber nach warmen Farben.“ Normalerweise greift Meyrose nicht nur zu einem warmen und einem kalten Farbton, um die Grundtendenz ihrer Kunden zu bestimmen.

Seit sieben Jahren unterstützt die 41-jährige Frauen und Männer, ihren eigenen Stil zu finden. Oft sind es neue Lebensabschnitte wie Muttersein, Berufswechsel oder Rente, die Menschen mit ihr zusammenbringen. Mit 120 Farb-

tüchern fährt Meyrose zum Kunden – und seinem Kleiderschrank. Gemeinsam schauen sie, sortieren und sprechen. Ob Farb- oder Stilberatung, ob Einkaufsbegleitung oder Geschmacks-Training: Immer geht es Meyrose um das eine: „Ich verkaufe Sicherheit und Selbstbewusstsein.“

Das kurze braune Cordröckchen, das ich auf ihren Wunsch anprobiere, ist schick. Aber trotz passender Pumps finde ich meine Beine irgendwie dick. Meyrose fackelt nicht lange und bringt mir eine Leggings, im Farbton meines Oberteils und meiner Augen. Perfekt.

„Ich habe einige Kunden, die mich wiederholt buchen, weil sie mit mir effizient einkaufen gehen können“, erklärt Meyrose. Eine zweistündige Einkaufsbegleitung kostet 160 Euro. „Meine Auftragslage sichert mir mein Grundeinkommen“, erzählt Meyrose. Genau das findet sie gut: „Ge-

rade weil ich die Tätigkeit in Teilzeit ausübe, kann ich sie mit hohem Engagement ausfüllen“, erzählt Meyrose. Meyrose zeigt mir Blusen und T-Shirts, die ich auf Anhieb toll finde. Dabei wäre ich selbst vermutlich daran vorbeigelaufen oder hätte meine Freundin gleich abgewiegelt, hätte sie mir den Kram angeschleppt.

„Das ist sicherlich mein Vorteil gegenüber einem Freund oder einer Freundin“, erzählt Ines Meyrose. Denn sie hat den nötigen Abstand zum Kunden – und er zu ihr. Gepaart mit ihrem Know-how über Augen-, Haut- und Haarfarbe, Längen und Proportionen kann sie objektiv beraten, ohne mit ihrem eigenen Geschmack zu beeinflussen.

Geschafft! Ohne endloses Suchen, Schwitzen und Stressen verlasse ich mit meinem Personal-Shopper die Boutique. Erfolgreich!

▶ Infos zu Ines Meyrose unter www.meyrose.de

▶ Personal-Shopper

Um als Personal-Shopper tätig sein zu können, sind verschiedene Seminare etwa in der Farb-, Stil- und Typberatung notwendig. Mit regelmäßigen Weiterbildungen bringen sich die Fachleute auf den neuesten Stand. Personal-Shopper arbeiten nicht nur als Einkaufsbegleiter. Sie nutzen ihr breit gefächertes Wissen etwa über Optik, Stil und Farben dazu, Menschen hinsichtlich Mode, Kosmetik und Frisur ganzheitlich zu beraten, sodass die eigene Persönlichkeit unterstrichen wird.



HAN-Mitarbeiterin Miriam Roersch (links) ist begeistert: Ines Meyrose nennt ihr Tricks und Kniffe.