

Gut gekleidet ohne Shopping - Modomoto löst ein Männerproblem.

BERLIN, 16. JANUAR 2012 Das Problem ist klar: Die meisten Männer gehen einfach nicht gerne Shoppen. Für sie ist das Stöbern und Suchen nach passenden Klamotten ein notwendiges Übel, das schnell und möglichst effizient erledigt werden muss. Für diese Männer gibt es nun eine Lösung: Modomoto heißt das neue Berliner Startup, mit dem Gründerin Corinna Powalla den deutschen Mann vom Shoppingstress befreien will.

Auf der Webseite www.modomoto.de füllt Mann einfach einen kurzen Fragebogen zu Stil und Kleidergrößen aus und bekommt dann so oft er will passende Outfits auf Knopfdruck nach Hause geliefert. Anprobiert wird in den eigenen vier Wänden und nur behalten, was gefällt. Der Beratungsservice sowie Hin-und Rückversand sind kostenlos.



„Die besten Ideen entstehen angesichts eines echten Problems“, sagt Gründerin Corinna Powalla. Das Shopping für viele Männer kein Vergnügen, sondern eine lästige Pflicht ist, sei doch ein Riesen-Problem, meint Powalla. Und es gebe eben bis heute keine vernünftige Lösung. Das gab den Anstoß zur Gründung von Modomoto im Herbst 2011. „Wir haben einen Prozess entwickelt, der den Aufwand für Männer minimiert, aus Mode ein Vergnügen macht und eben keinen Stress“, sagt Powalla: „Einmal angemeldet, ist das Thema Shopping für alle Zeit erledigt. Denn unsere Styleexperten beschäftigen sich individuell mit jedem einzelnen Kunden und lernen natürlich dazu.“ So wird die Qualität mit jedem Paket, das der Kunde per Mail oder Telefon anfordern kann, gesteigert.

In jedem Paket, das die Räume von Modomoto verlässt, befinden sich zwei bis drei Outfits, abgestimmt auf Größen und die Präferenzen des Klienten. Gibt es Sonderwünsche oder wird ein Look für einen besonderen Anlass verlangt? Auch ein solcher Service ist möglich und nicht selten.

Aber wie verdient Modomoto Geld, wenn Service und Versand kostenlos sind? „Wie klassische Herrenaussatter auch. Wir verkaufen hochwertige Markenware zu den selben Preisen wie im Einzelhandel. Doch sparen wir uns die teuren Ladengeschäfte und können

so viel mehr Geld in einen Spitzenservice investieren.“ erklärt die 29-jährige Jungunternehmerin.

Der Service von Modomoto ist nun seit 4 Wochen am Markt und freut sich über ein reges Interesse, nicht nur seitens der Herrenwelt. Oft wird der Service von Freundinnen und Ehefrauen an die Männer herangetragen. Aktuell, sagt Powalla, gibt es erstmals eine Warteliste für neue Kunden.

Über Corinna Powalla:

Corinna ist 29 Jahre alt und hat an der TU Freiberg und TU Berlin BWL studiert. Vor Modomoto hat sie in zahlreichen Berliner Internet-Startups wie StudiVZ, Lexposure und Artflakes Erfahrungen gesammelt. Zuletzt war sie beim größten deutschen Online-Optiker Mister Spex für das Thema Business Intelligence verantwortlich.

Kontakt:

Corinna Powalla

Mail: corinna@modomoto.de

Telefon: 030 - 577 05 701

<http://www.modomoto.de/facade/press>