

Projektbeschreibung

Wo*men in Sales – Verbindung ist unsere Superkraft ist der erste Recruiting- und Storytelling-Podcast von Ha-Ra, der den Direktvertrieb bewusst nicht über Produkte, sondern über Menschen erlebbar macht. Ziel ist es, Vorurteile gegenüber der Branche abzubauen, Vertrauen aufzubauen und insbesondere Frauen für eine selbstbestimmte Karriere im Direktvertrieb zu begeistern.

Ausgangspunkt war die Erkenntnis, dass klassische Anwerbemaßnahmen zunehmend an Aufmerksamkeit verlieren. Gleichzeitig wünschen sich potenzielle Beraterinnen heute authentische Einblicke, echte Vorbilder und glaubwürdige Erfahrungsberichte statt werblicher Botschaften. Genau hier setzt unser Podcast an.

In jeder Folge erzählen erfolgreiche Ha-Ra-Beraterinnen ihre persönliche Geschichte – von ersten Zweifeln über Herausforderungen bis hin zu ihren individuellen Erfolgen. Ungeschönt, nahbar und authentisch. Statt Verkaufsgesprächen entstehen Gespräche über Chancen, persönliche Entwicklung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie den Mut, neue Wege zu gehen.

Der Podcast ist dabei weit mehr als ein Marketingkanal. Er verbindet Employer Branding, Beratergewinnung, Storytelling, Community Building und Markenkommunikation zu einem innovativen Kommunikationsformat. Gleichzeitig dient er bestehenden Beraterinnen und Beratern als modernes Anwerbe-Tool: Interessenten erhalten einen ehrlichen Einblick in den Direktvertrieb und können sich anhand realer Geschichten mit den Gästen identifizieren.

Bereits kurz nach dem Start entwickelte sich der Podcast zu einem festen Bestandteil unserer Anwerbe- und Kommunikationsstrategie. Die Folgen werden aktiv in Beratungsgesprächen, über Social Media sowie in der WhatsApp-Community eingesetzt und schaffen wertvolle Gesprächsanlässe für die Beraterinnen und Berater. Mit mehreren hundert Abonnenten und Downloads innerhalb weniger Tage sowie ersten Platzierungen in den Apple-Karriere-Podcast-Charts zeigt das Format bereits in der Startphase eine hohe Resonanz.

Die eigentliche Innovation liegt jedoch in der Veränderung der Perspektive: Wir werben nicht für den Direktvertrieb – wir lassen Menschen erzählen, warum sie ihn lieben. Dadurch entsteht Vertrauen, lange bevor ein persönliches Gespräch stattfindet. Der Podcast macht den Direktvertrieb transparenter, emotionaler und nahbarer und trägt dazu bei, das Image der Branche nachhaltig positiv zu prägen.

Mit Wo*men in Sales – Verbindung ist unsere Superkraft ist ein Kommunikationsmodell entstanden, das sich auf zahlreiche Direktvertriebsunternehmen übertragen lässt. Es zeigt, wie authentisches Storytelling, moderne Audioformate und persönliche Erfolgsgeschichten Menschen erreichen, inspirieren und langfristig für den Direktvertrieb begeistern können.