ANITA YABO

Road Map

GRÜNDUNG EINER **BEAUTYBRAND**

ANITA YABO

VORWORT

Mit dieser Road Map möchte ich Dir dazu verhelfen, Dir selbst die wichtigsten Fragen vor der Gründung einer Beautybrand zu beantworten.

Diese Fragen bringen Dich Deinem Traum Schritt für Schritt näher.

Alles Liebe, Deine

Anita Yabo

Dein Produkt

Fangen wir beim Wichtigsten an: Deinem Produkt. Vielleicht weißt Du schon ganz genau was Du möchtest. Aber falls nicht, lass uns step by step vorgehen. Let's go!

01

In welchem Bereich möchtest Du Deine Marke gründen?
Hast Du vielleicht bereits Erfahrungen oder besondere Interessen in einem dieser Bereiche?

- [ ] **A.** Hautpflege
- [ ] **B.** Haarpflege
- [ ] **C.** Make-up

02

Was ist Dir wichtig bei Deinem Produkt?
Welche Unternehmenswerte vertrittst Du, wie soll Dein Produkt sein? Trag hier alles ein, was Dir spontan einfällt. (z. B. umweltfreundlich, vegan, cruelty free, ...)

03

Welche Inhaltsstoffe sollen Deine Produkte enthalten?
Gibt es Inhaltsstoffe, die Dir besonders wichtig sind und auf die Du überhaupt nicht verzichten möchtest? Welche Inhaltsstoffe möchtest Du auf keinen Fall in Deinen Produkten haben?

04

Hast du Referenzprodukte, die du toll findest?
Schreibe alle Marken und Produkte auf, Die Dich begeistern.

05

Hast du Referenzprodukte, die du nicht toll findest?
Überlege, was es ist und was du besser machen könntest.

06

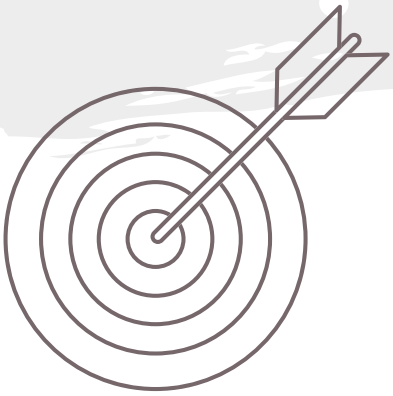
Was soll deine Produkte auszeichnen?
Was ist das Alleinstellungs-merkmal Deines Produkts? Was hebt es von anderen Produkten ab? Denke hier auch an Details, es müssen nicht immer die großen Sachen sein.

07

Wie hoch ist Dein Budget?

Marketing u. Vertrieb

Nun können wir etwas mehr ins Detail gehen und Deine Vertriebswege mal etwas genauer unter die Lupe nehmen.



08

Wer ist Deine Zielgruppe?

Altersklasse:

Geschlecht:

Wohnort:

Probleme Deiner Zielgruppe:

Der größte Wunsch Deiner Zielgruppe:

Preisliche Positionierung: ☐ Low-end ☐ Middle-end ☐ High-end

09

Wie sieht Dein Vertriebsweg aus?
Denkst Du an einen Direktverkauf, einen Versandhandel oder möchtest vielleicht doch einen einen Onlineshop?

10

Möchtest Du eine Verpackung haben?

11

Welche Marketingmaßnahmen gehst Du nach Deinem Launch an?

Online-Marketing:

- [ ] **A.** Social-Media-Marketing
- [ ] **B.** Performance-Marketing (Search, Affiliate)
- [ ] **C.** E-Mail-Marketing
- [ ] **D.** Mobile-Marketing
- [ ] **E.** Event-Marketing
- [ ] **F.** E-Commerce

Offline-Marketing:

- [ ] **G.** Print-Medien (Flyer, Plakate, Werbeanzeigen, Beilagen)
- [ ] **H.** Postsendungen
- [ ] **I.** Giveaways
- [ ] **J.** Rabattcoupons
- [ ] **K.** Radiowerbung
- [ ] **L.** Fernsehwerbung

12

Und last but not least: Welche Emotionen / Gefühle willst du mit Deinem Produkt bei Deinem Kunden wecken?
Wie soll Dein Produkt auf andere wirken?

Ich hoffe, Du konntest ein bisschen mehr Klarheit gewinnen und bist Deinem Traum nun schon ein Schritt näher! Die Reise hat aber grade erst begonnen. Jetzt geht es erst ans Eingemachte.

BIG NEWS: Der allererste Onlinekurs im deutschsprachigen Raum, “Wie gründe ich meine eigene Kosmetikmarke” erscheint diesen Sommer! Schluss mit den Fragen zum Prozess, Ablauf, Kosten, uvm. In meinem Onlinekurs zeige ich dir, wie du dir deinen Traum deiner eigenen Kosmetikmarke verwirklichen kannst. Werde Teil meiner (Beauty)-Business Community und folge mir auf Instagram & YouTube.

JETZT AUF INSTAGRAM FOLGEN

JETZT AUF YOUTUBE ABONNIEREN