

Projekt

Vertriebsunterstützung für einen Hersteller von Naturkosmetik

Ausgangslage:

- Kleine inhabergeführte Firma
- So gut wie kein Budget für Vertrieb und Marketing
- Unbekanntes Produkt

Aufgabe:

- Einführen eines Naturkosmetikproduktes

Die Umsetzung:

- Erarbeiten eines Vertriebskonzeptes
- Erstellen eines Vertriebs- und Marketingplans
- Adressbeschaffung von Wiederverkäufern und Handelspartnern
- Überarbeiten der Internetseite
- Überarbeiten der Produktverpackung
- Erstellen von Marketingmaterial
- Einsatz von Telesales zur Gewinnung von Handelspartnern
- Durchführen von E-Mail Marketing Kampagnen
- Facebook-Marketing
- Aufbau einer Handelsstruktur

Dauer:

- 3 Jahre

Ergebnis:

- Das Produkt wird in Deutschland in großen Drogeriemarktketten angeboten
- Beauty Salons, Apotheken, Thermalbädern und verschiedene Online-Shops bieten das Produkt an
- In Österreich, Schweiz, Frankreich, Italien, Bulgarien, Rumänien und Russland wird das Produkt angeboten.
- Dienstleistungen werden auch in Österreich, Schweiz und Italien angeboten
- Die Umsatzziele wurden übertroffen

Aussicht:

- Ausweitung der Marketingmaßnahmen
- Weiterentwicklung des Produktes
- Erweiterung der Produktpalette
- Erweiterung des Vertriebs- und Händlernetzwerks