

Projektbeispiel

Vertriebsunterstützung für einen Hersteller von Naturkosmetik

Was?

Einführen eines Naturkosmetikproduktes zur Haarentfernung für ein neu gegründetes Unternehmen.

Wann?

Start Anfang 2012

Die Aufgabe:

- Vertriebskonzept und Marketingplan erstellen
- Gewinnen von Wiederverkäufern
- Aufbau einer weltweiten Vertriebsstruktur

Herausforderung:

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

Die Umsetzung:

- Erarbeiten eines Vertriebskonzeptes
- Umsetzung der festgelegten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Gewinnen von Wiederverkäufern und Multiplikatoren
- Weiterentwicklung des Produktes

Stand November 2013:

Das Produkt wird in Deutschland bei zwei großen Drogeriemarktketten in über 600 Filialen angeboten. Außerdem bieten Beauty Salons, Apotheken, Thermalbädern und verschiedene Online-Shops das Produkt an.

Im Ausland wird das Produkt in Österreich, Schweiz, Frankreich, Italien und Russland angeboten.

Zwei große Hersteller von Naturkosmetikprodukten in Mexiko und Brasilien prüfen eine Zusammenarbeit.

Aussicht:

- Ausweitung der Marketingmaßnahmen
- Weiterentwicklung des Produktes
- Erweiterung der Produktpalette
- Aufbau von Vertriebsnetzwerken nach Osteuropa, Asien, Nordamerika und Australien
- Vermarktung über einen Tele-Shopping Sender