

Management Summary

Unternehmenszweck

Herkömmliche Flüssigshampoos enthalten häufig umweltschädliche Stoffe, verursachen Plastikmüll und sind aufgrund ihres hohen Wasseranteils wenig nachhaltig. Mit unseren festen Shampoos bieten wir eine ökologische Alternative mit natürlichen und regionalen Inhaltsstoffen, welche wir bei Phytosphere Swiss Lab herstellen. Wir verzichten bei der Produktion auf künstliche Zusätze wie Mikroplastik und Tenside. Ebenfalls wollen wir Plastikmüll reduzieren, indem wir unser Shampoo plastikfrei in einer Kartonverpackung anbieten. Dabei setzen wir auf höchste Qualität und Nachhaltigkeit, um langfristig einen positiven Beitrag für unsere Umwelt und unsere Kunden zu leisten.



Firma und Logo

Der Name „ShamPure“ setzt sich aus den englischen Wörtern „Shampoo“ und „Pure“ zusammen und steht für ein reines, natürliches Pflegeprodukt.

Unser Logo symbolisiert diese Philosophie eindrucksvoll: Es zeigt eine Haarwurzel, aus der eine Pflanze wächst. Es verdeutlicht das harmonische Zusammenspiel von natürlicher Pflege und nachhaltigem Wachstum.

Produkt

Unser festes Shampoo wiegt 50 Gramm und hat die Masse 8cm x 5.5cm x 2.5cm.

Das Produkt ist für empfindliches Haar und empfindliche Kopfhaut geeignet, da es einen pH-Wert von 4.3 besitzt. Dieser pH-Wert hilft, den natürlichen Säureschutzmantel der Kopfhaut zu erhalten und verhindert Irritationen und Trockenheit. Es besteht zu 99.5% aus natürlichen Inhaltsstoffen und unsere Rezeptur funktioniert mit wenig Wasser, dadurch brauchen wir nur einen einzigen Konservierungsstoff.

Wir verwenden Walliser Spargelextrakt für eine ideale und gesunde Haarpflege. Dazu ist auch biologisches Aprikosenkernöl in den Shampoos, welches dem Haar Feuchtigkeit, Volumen, Glanz und Geschmeidigkeit spendet. Die Duftstoffe des Shampoos sind natürlich oder haben ein Bio-Siegel. Unsere Shampoos riechen nach Aprikose, Orange oder Zitrone.





ShamPure

Marketing

Zielgruppe

Unsere Zielgruppe für festes Shampoo aus der Region umfasst umwelt- und gesundheitsbewusste Konsument:innen ab 30 Jahren, die Wert auf nachhaltige und hochwertige Produkte legen.

Um Sie gezielt anzusprechen, setzen wir auf Social Media, um Reichweite und Engagement zu steigern.

Konkurrenz

Unsere Hauptkonkurrenz im Bereich fester Shampoos sind günstige Drogerieprodukte und Online-Shops mit Naturkosmetik. Wir heben uns durch regionale Herstellung und hohe Qualität ab, die gezielt umweltbewusste Konsument:innen anspricht. Mit einer klaren Positionierung als lokales, nachhaltiges Produkt und durch gezielte Social-Media-Kampagnen schaffen wir uns einen Wettbewerbsvorteil.

Finanzen

Unser Ziel für das kommende Geschäftsjahr ist der Verkauf von 800 Stück unserer festen Shampoos. Mit einem Verkaufspreis von CHF 7.90 pro Stück erwarten wir daraus einen Erlös von 6'320 Franken. Darüber hinaus planen wir mit 4'000 Franken aus sonstigen Verkaufserlösen, insbesondere durch unsere Teilnahme an Weihnachtsmärkten.

Damit streben wir einen Gesamtumsatz von etwa 10'320 Franken an.

Die Herstellungskosten für unser Shampoo setzen sich aus den Komponenten Formel, Rohstoffe und Verpackung zusammen und belaufen sich insgesamt auf rund 1'740 Franken. Zusätzlich rechnen wir mit ausserordentlichen Ausgaben in Höhe von etwa 3'400 Franken für die Weihnachtsmärkte. Unter Berücksichtigung dieser Ausgaben erwarten wir einen Gewinn von 5'180 Franken.



Kontakt



www.shampure.ch



@shampure.yes



@ShamPure Kssb



ShamPure.y@gmail.com