

Management Summary

Firma & Logo

Der Name «Décami» setzt sich aus den beiden Wörtern «dé» (katalanisch für „auf“) und «cami» (katalanisch für „Weg“) zusammen und bedeutet auf Katalanisch «unterwegs». Diese Bedeutung soll darauf hinweisen, dass das Produkt dafür gedacht ist, überallhin mitgenommen zu werden. Zudem ist der Name kurz, einprägsam und weist keine Verwechslungsgefahr mit anderen Unternehmen auf.

Unser Logo besteht aus dem Namen des Unternehmens, einer horizontalen Linie, die durch das E zieht und für «einen Weg oder eine Richtung» steht, der Blume für den Duft „Alpenrosen“ sowie der Farbpalette Grau und zwei verschiedenen Rosatönen, die die Eleganz der Frau symbolisieren.

Der Slogan «Sanft auf der Haut, intensiv im Duft, perfekt für unterwegs» fasst das Versprechen von Décami auf den Punkt zusammen: Unser Parfümbalsam soll sanft zur Haut sein, gleichzeitig einen intensiven Duft bieten und durch seine handliche Form überallhin mitgenommen werden können.



Sanft auf der Haut, intensiv im Duft, perfekt für unterwegs.

Unternehmenszweck

Décami wurde gegründet, um eine praktische und natürliche Alternative zu flüssigen Parfüms zu bieten, die oft auslaufen oder am Flughafen abgegeben werden müssen. Unser Ziel ist es, ein handliches Produkt zu schaffen, das leicht aufzutragen und überallhin mitzunehmen ist. Gleichzeitig möchten wir ein Stück Graubünden für alle erlebbar machen.

Produkt



Unser Alpenrosen-Parfümbalsam markiert den Beginn unseres Unternehmens. Er lässt sich mühelos auf die Pulspunkte auftragen und verleiht einen angenehmen, langanhaltenden Duft. Die sorgfältig ausgewählten natürlichen Inhaltsstoffe und der Alpenrosenextrakt schenken dem Balsam eine blumige Note und eine pflegende Wirkung. Die Rezeptur wurde gemeinsam mit Fachpersonen entwickelt, um die natürliche Aufnahme der Haut zu unterstützen und die Wirksamkeit der pflegenden Stoffe zu fördern. Hergestellt in der Drogerie Schneider in Thusis, vereint unser Produkt Qualität, Natürlichkeit und regionale Handarbeit und ist dadurch einzigartig.

Finanzen



Wir wollen in diesem Jahr durch den direkten Absatz 200 Parfümbalsame verkaufen. Das Startkapital von 400 CHF wird durch den Verkauf von Aktien im Wert von 15 CHF pro Stück aufgebracht. Mit diesem Geld finanzieren wir die ersten 100 Produkte. Später beziehen wir die restliche 100 Sticks. Unsere Fixkosten betragen rund 710 CHF, die variablen Kosten ca. 150 CHF.

Die Herstellung eines Parfümbalsams kostet 3,05 CHF plus 0,25 CHF für die Etikette.

Der Verkaufspreis liegt bei 14 CHF pro Parfümbalsam, was bei einem vollständigen Verkauf einem Umsatz von 2'800 CHF entspricht. Nach Abzug aller Kosten und der Rückzahlung an die Aktionäre ergibt sich ein Reingewinn von 1'540 CHF.

Marketing

Zielgruppe

Zu unseren Zielgruppen gehören 20–55-jährige berufstätige Frauen, die offen für neue Düfte sind und praktische Kosmetikprodukte schätzen, die Wohlbefinden, Hautpflege und Nachhaltigkeit verbinden. Unsere Zielgruppe sucht gezielt nach hochwertigen und handlichen Produkten und ist bereit, einen angemessenen Preis dafür zu zahlen. Diese Kundinnen erreichen wir über unseren Instagram-Account und auf Weihnachtsmärkten.

Konkurrenz

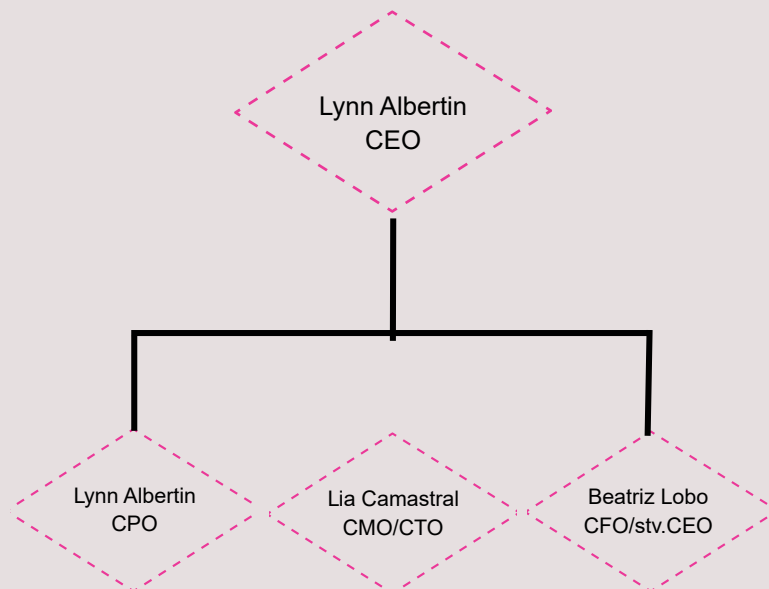
Unsere Konkurrenz besteht aus Parfümmarken wie Art of Scent oder Dior, die ebenfalls Rollerparfüms anbieten. Wir heben uns jedoch durch unsere balsamartige Textur, die Verwendung natürlicher Inhaltsstoffe sowie die regionale Herstellung deutlich ab.

Unternehmerteam und Organisation

Unser Miniunternehmen stammt aus der Handelsmittelschule Chur. Wir sind ein dreiköpfiges Team im Alter von 17 Jahren. Da wir zu dritt sind, teilen wir alle Verantwortung und können schnell Entscheidungen treffen. Jede übernimmt die Rolle, die ihren Interessen und Fähigkeiten entspricht. Wir freuen uns darauf, uns in diesen Bereichen weiterzuentwickeln und viel Neues zu lernen.



Gruppenbild (v.l.n.r.) Lia Camastral, Beatriz Lobo und Lynn Albertin



	Rheinfelsstrasse 2 7000 Chur
	decami-scent@outlook.com
	www.decami-scent.ch
	decami.scent