



LABIONA

Markenpräsentation



Schubert-Care GmbH

Inhalts- verzeichnis

1. Unsere Brand
2. Unsere Produkte
3. Zielgruppe
4. Marketingstruktur
5. Verkaufszahlen
6. Pricing

Mission Statement

Labiona® ist Hautpflege mit der Kraft des Meeres.

Wir nutzen die kraftvollen Eigenschaften der Algen für unsere Augenpads.



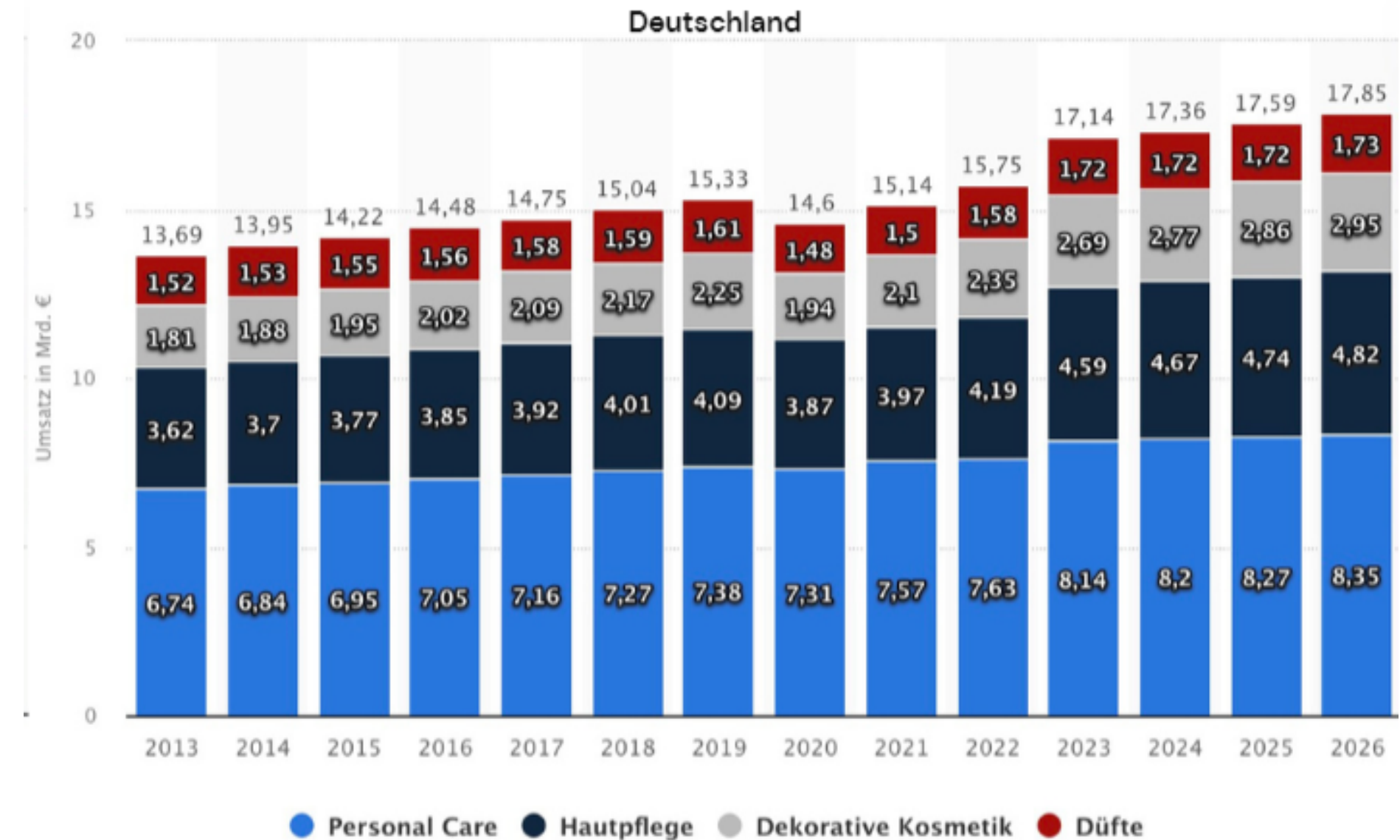
LABIONA

Der Beautymarkt wächst

Labiona befindet sich im Personal Care / Hautpflegesektor.

Der Markt Beauty und Personal Care beträgt im Jahr 2023 ca. 18 Mrd. € (DE)

Laut Prognosen erreicht der Markt bis 2028 ein Volumen von 19 Mrd. €
Im Jahr 2023 werden ca. 38 % des Umsatzes online erwirtschaftet.



Labiona® Rotalgen Augenpads

- ✓ Die Labiona® Rotalgen Augenpads verleihen eine frische und straffe Augenpartie.
- ✓ Dank des Rotalgen-Gels werden Tränensäcke und Augenfalten schnell und sichtbar gelindert.
- ✓ 60 Augenpads in einem wiederverschließbaren Tiegel. So werden die Augenpads vor dem Austrocknen geschützt und bleiben frisch.



Labiona® Grünalgen Augenpads

- ✓ Die Labiona® Grünalgen Augenpads verleihen dir eine frisches und waches Aussehen.
- ✓ Das kühlende Grünalgen-Gel lindert Augenringe sichtbar und nachhaltig.
- ✓ 60 Augenpads in einem wiederverschließbaren Tiegel. So werden die Augenpads vor dem Austrocknen geschützt und bleiben frisch.



USP für den Kunden

- ✓ Hohe Wirksamkeit durch die **natürliche Kraft der Algen**
- ✓ **Umwelt und Nachhaltigkeit:** Deutlich weniger Verpackungsmüll als bei einzeln verpackten Augenpads. (30 Anwendungen pro Packung)
- ✓ Sehr gute Hautverträglichkeit



Hautverträglichkeit

Unsere Augenpads sind dermatologisch getestet und mit der Note "Sehr Gut" bewertet.

Labiona-Augenpads durchlaufen strenge Qualitätskontrollen.



Bewertungen und Retourenquote

Unsere Produkte wurden von Kunden hoch bewertet, wobei **89,7%** der Rezensenten **positive Erfahrungen** mit unseren Augenpads teilen.

Beauty-Experten und Dermatologen haben unsere Produkte ebenfalls empfohlen.

Trotz einer 30 Tage Geld-zurück-Garantie liegt unsere **Retourenquote im B2C bei nur 1,5 %**.

Bei vergleichbaren Online-Shops liegt die Retourenquote im Durchschnitt bei 20 %.



Überblick über Labiona / Zahlen

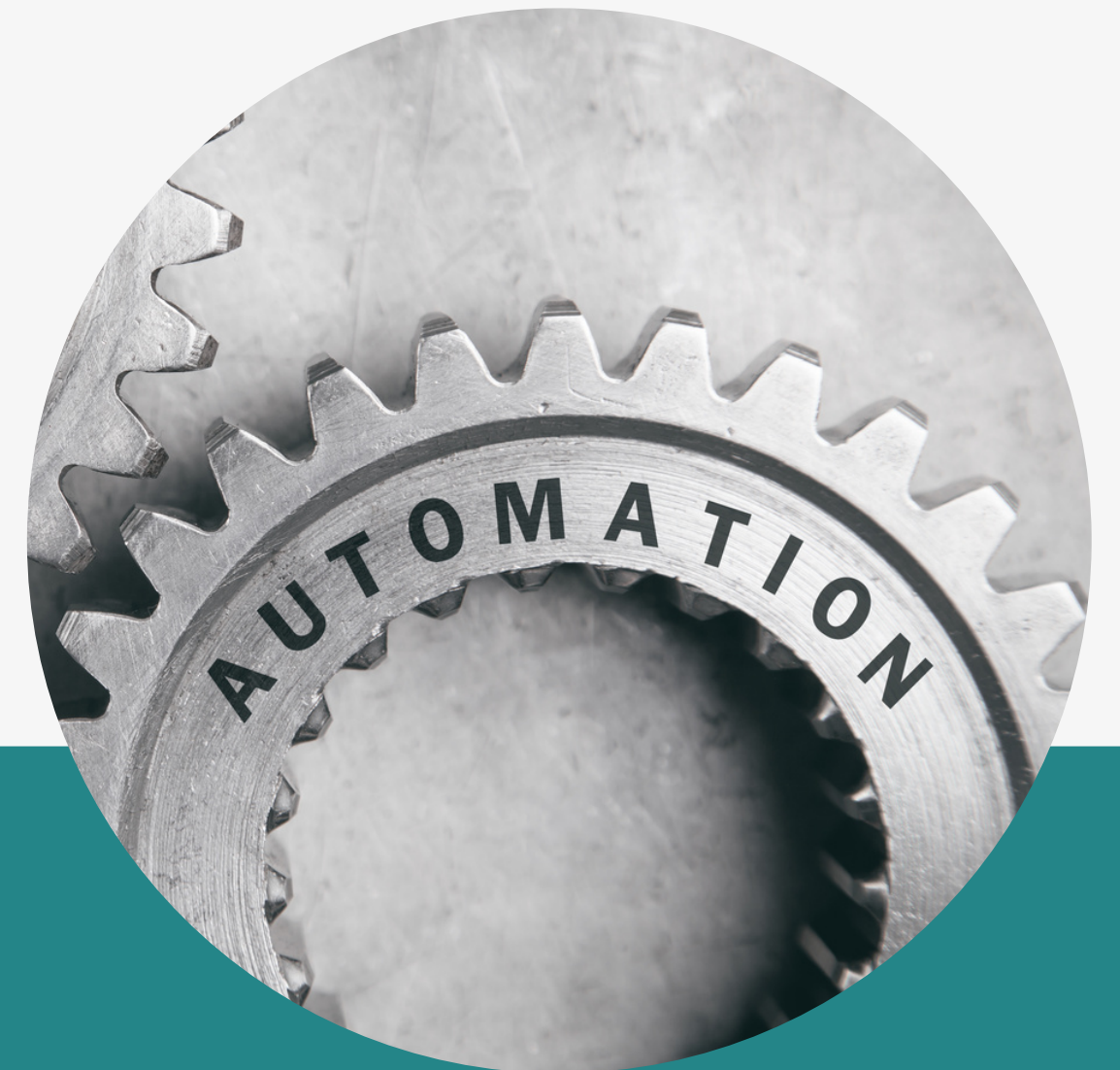
- Gründungsjahr: 2020
- Mitarbeiter: Derzeit beschäftigt Labiona 3 Mitarbeiter (2 davon auf Minijob-Basis) Eine Personen im Marketing (Vollzeit), eine Person in der Buchhaltung, eine Person als Bürofachkraft
- Finanzielle Entwicklung:
 - Nettoumsatz 2022: 700.000 Euro, Gewinn: 70.000 € (Ebit)
 - Nettoumsatz 2023: rund 1 Million Euro, Gewinn 2023: 140.000 € (Ebit)
- (CVR): Der Shop weist eine Conversion Rate von 3,89% auf (Jahr 2023)



Automatisierung und Effizienz:

Es ist wichtig zu betonen, dass nahezu alle geschäftlichen Prozesse bei Labiona bereits automatisiert sind.

In der **Buchhaltung**, im **Kundenservice**, im **E-Mail Marketing** und im **Fulfillment-Bereich** werden fortschrittliche Automatisierungstechnologien eingesetzt, um Effizienz und Genauigkeit sicherzustellen.





Zielgruppe

Unsere umfassende Marktforschung zeigt eine steigende Nachfrage nach Augenpads zur Behandlung von Augenringen und Tränensäcken, insbesondere bei **Frauen im Alter von 25 bis 60 Jahren**.

Unsere Zielgruppe umfasst sowohl Männer als auch Frauen, die Wert auf natürliche und effektive Hautpflege legen.



Marketingstruktur

Im Bereich B2C Marketing nutzen wir bezahlte Werbung (Paid Ads), Email-Marketing, organischen Traffic und Social Media Influencer.



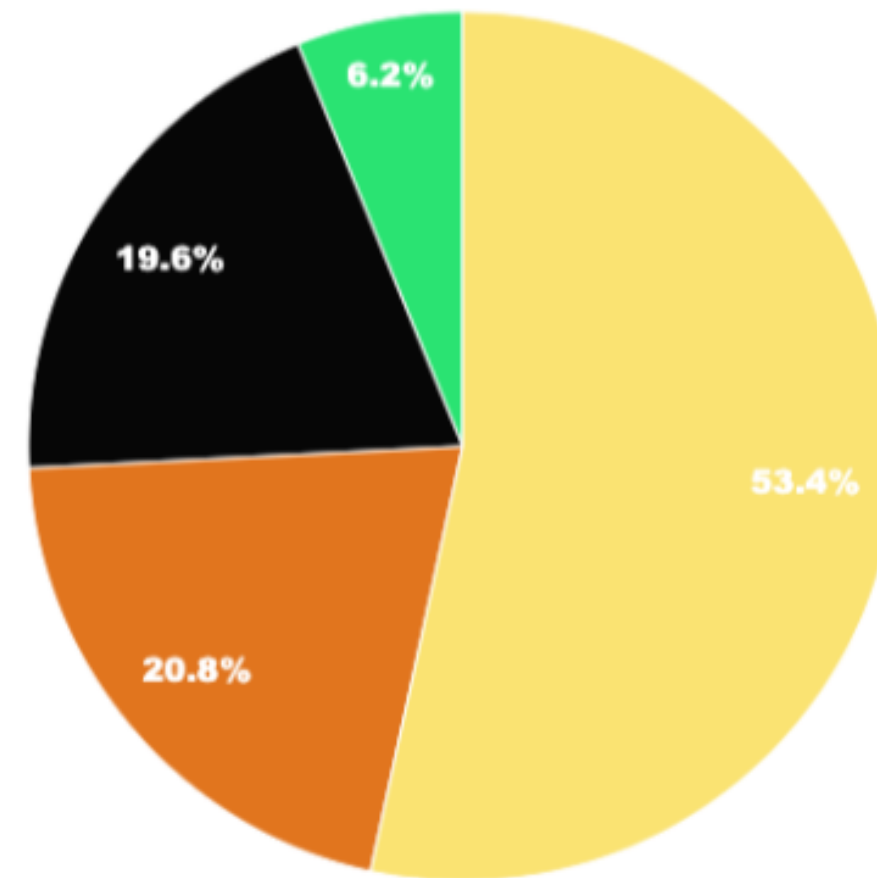
Hier sind unsere Hauptkanäle:

- Google Ads
- Outbrain
- Klaviyo (Email Marketing) / 52.000 E-Mail Kontakte



Marketingstruktur

Hier kann man sehen welche Anteile die jeweiligen Kanäle am Umsatz haben:



● Google Ads ● Outbrain ● Email Marketing ● Organisch

Kürzlich starteten wir mit FB. Weitere Kanäle könnten Pinterest & Tik Tok werden.

Marketingstruktur - B2B

Einige unserer Kunden bevorzugen es, die Labiona® Augenpads in der Apotheke zu kaufen.

Wir sind bei den 4 von 5 führenden Großhändlern für Apotheken gelistet.

Alliance
Healthcare

GEHE

NOWEDA

Sanacorp

Der B2B Handel macht 7 % unseres
Gesamtumsatzes aus.

Verkaufszahlen

Anzahl Kunden seit 2020

55.000

Wiederkehrende Kundenrate

21,29 %

Verkaufte Produkte

97.000

Warum Labiona?

Nachweislicher Erfolg: Seit 2020 verzeichnet Labiona kontinuierliches Wachstum sowohl im Umsatz als auch im Gewinn.

Wachstumspotenzial: Mit einem Umsatzwachstum von fast 43% im Vergleich zu 2022 und einer Gewinnsteigerung von 100% zeigt Labiona erhebliches Potenzial für weiteren Erfolg. Hier ist noch viel Potenzial nach oben möglich z.B. durch die Erweiterung des Produktsortiments.

Warum Labiona?

Qualitätsprodukte: Labiona hat sich auf Augenpads spezialisiert, die sich durch Wirksamkeit und Kundenbindung auszeichnen.

Loyalitätsrate: Die Rate wiederkehrender Kunden liegt über 20 %

Online-Präsenz: Der Online-Shop weist 2023 eine Conversion Rate von 3,89% auf, was auf effektive Kundenansprache und Verkaufsförderung hinweist. Tendenz steigend. CVR Januar 2024: 6,09 %.

Wachstums- potenzial

Für ein optimales Wachstum sollte die **Labiona Produktpalette erweitert** werden. Wir haben bereits ein neues Labionaprodukt getestet.

Dieses Seegras-Serum haben wir über die Email Kampagne als Pre-Launch getestet. D.h. wir haben keine Ware eingekauft sondern nur die Bereitschaft der Kunden mithilfe der Emailkampagne getestet. Das Seegras-Serum müsste nur beim Hersteller in Auftrag gegeben werden und könnte dann verkauft werden.

USP, Produktseite und Design etc. sind fertig. Dieses neue Produkt würde nicht nur den gesamten Umsatz steigern, sondern auch die Profitabilität. Denn es könnte in Bundles verkauft werden und würde den durchschnittlichen Einkaufswert pro Kunden erhöhen, was den ROAS (Return



Wachstums- potenzial

Das Seegras-Serum wurde positiv aufgenommen. Es kann eine größere Produktpalette veröffentlicht werden mit dem Fokus “Die Kraft des Meeres”. Die Labiona Produkte sollten sich auf **Inhaltsstoffe aus dem Meer** fokussieren. Das ist unser USP.

Eine Produktwelt zu schaffen, erhöht die Kundenbindung und stärkt die Marke.

Potenzielle weitere Produkte:

- Gesichtsserum für die Nacht
- Reinigungscremes für das Gesicht
- Tagescremes
- Körpermilch / Lotion

Diese Produkte können mit dem selben Verfahren (Emailkampagnen Pre Launch) getestet werden.

Wichtiger Hinweis !

Bitte beachten Sie, dass im Zuge der Übernahme die bestehenden **Mitarbeiter nicht übernommen** werden.

Stattdessen bieten wir eine **intensive Einarbeitung** (inklusive unserer Marketingstrategien) an, um sicherzustellen, dass die erfolgreiche Entwicklung von Labiona nahtlos fortgesetzt wird. Weiterhin werden wir für **3 Monate nach Verkauf für Fragen zur Verfügung stehen.** (Vertraglich vereinbart)

Unser Ziel ist es, Ihnen alle erforderlichen Ressourcen und Unterstützung zu bieten, damit Sie **das volle Potenzial von Labiona entfalten** können.



LABIONA

Kontakt

Unsere Webseite:

www.labiona.de

Kontakt:

Max Schubert
Geschäftsführer
kontakt@schubert-care.de

Schubert-Care GmbH
Taunusstraße 52
65830 Kriftel