

E-handel inom skönhetsprodukter

Väletablerad, aktiv webbshop med inriktning på skönhetsprodukter, varav övervägande andel naturlig/ekologisk hudvård, makeup och hårvård. Auktoriserad återförsäljare för ett 70-tal märken, däribland M Picaut, CLEAN, Suki, Pai, Ole Henriksen, Youngblood, Nvey Eco, Alterna, Pür Cosmetics, REN, Modern Organic Products mfl.

Ytterligare några märken är shopen ensam återförsäljare av i Sverige/Europa, där produkterna levereras med godkänd, svensk märkning direkt från tillverkarna.

Webbshopen är verksam sedan 2005 med försäljning till Sverige, Norge, Danmark och övriga Europa

Webbshopen med en stor, trogen och stadig kundkrets.

Shopen införskaffades dec 2016 och ingick in en större affär.

Försäljningen har ökat organiskt från början av 2017 med ca 15 %

Verksamheten har under året förvaltats med sparsamt lite marknadsföring

Verksamheten är väldigt lättskött och har faciliterat i egen lokal, med behov av ca 4 stora hyllor och packbord, totalt ca 10 kvm, för att klara verksamheten. Man behöver bara satsa ett fåtal timmar i veckan på plats och ingen personal behövs. Verksamheten är enkel att flytta och kan hanteras oberoende av ort. Mycket god utvecklingspotential för rätt köpare!

Nya kunder har inkommit via sökordsoptimering, facebook, och försäljning via FYNDIQ.

Ingen annan marknadsföring har gjort tex. genom Google-annonsering (Adwords) eller dyl., vilket innebär att det finns en stor potential till nya kunder.

+ Lojala och återkommande kunder.

+ Växande bransch i Sverige.

+ Majoriteten av trafiken sker organsikt

+ Stora möjligheter att expandera för att skapa merförsäljning m.m

+ Låg aktivitet/närvaro på sociala medier vilket innebär givetvis en möjlighet att skapa ett större nätverk rent organsikt där.

+ Ingen annonsaktivitet vilket innebär en möjlighet att skapa en mer trafik och omsättning.

+ Enkel och smidigt e-handel för att hantera verksamheten rent operativt med allt i från orderhantering till betalning och support m.m.

+ Låga kostnader. Både de fasta och rörliga kostnaderna är låga

Det som ingår:

Varulager: ca 300.000 kr (inköps exkl.moms)

Antal produkter:

Leverantörskontakter

Kunddatabas : 2789 st

Domän x 3

Socialmedia: Facebook, Instagram, Polyvore

Logotyp

Webbshopsinnehåll i 5 olika språk: Svenska, Engelska, Norska, Danska och Tyska

Varulager:

Varulager: ca 300.000 kr

Antal artiklar i shop: över 1780 st (alla med bild och text i 5 språk)

Antal produkter: 2846 st

Snitt bruttomarginal: 57 %

Nuvarande driftkostnader:

Wikinggruppen (hemsidan/shop) 1495kr/mån

Betalsystem: Klarna ca 100kr/mån

Prisjakt: 100kr/mån

Fyndiq: 0 kr

Investeringar som är gjorda:

Sökmotoroptimering: 25.000kr

Facebook och Polyvore uppbyggnad: 15.000 kr

Webbshop: ca 300 timmar av bild- och textarbete

Försäljning:

Under perioden 2017-01-01 t.o.m. 2017-10-20

Försäljning exkl. moms: 265 000 kr

Antal order: 700st

Resultat (år)

Intäkt: 321 000 (exkl.moms)

Kostnader (rörlig+fast): 236.000

Nettovinst/år: 84 000 kr

Värdering:

Shop med innehåll: 150 000

Varulager: 300 000 kr

Bolag AB: 100 000 kr

Resultat: 84 000 x 3: 252 000 kr

Pris: 795 000 kr

Försäljningsform: Inkråmsaffär alt. AB (öppen dialog här)