

Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus.



Name, Vorname (Hauptansprechpartner /in)	Gräbig, Heinrich	(geplanter) Unternehmensname	Blumixx GmbH
Branche(n)	E-Commerce, Mass Customization, Subscription, Lifestyle		
Idee/Innovation			
Die einfachste Balkonbegrünung der Welt - der „Blumixx-Bag“. Fertige, massentaugliche und bereits blühende Bepflanzungslösung für jeden Blumenkasten: abgestimmt auf Standort und Kundenwünsche.			
Problem			
Balkonbegrünung ist zeit- und arbeitsaufwendig und erfordert Pflanzkenntnisse zum erfolgreichen Urban Gardening.			
Lösung			
Wir nehmen dem Kunden die Arbeit ab und ermöglichen eine zeitsparende Balkonbegrünung per Online-Bestellung und einfachem Handling.			
Kund*innen			
Gruppe 1: Junge Familien (30-45 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 2: Best Ager (50-69 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 3: Senioren (70+ Jahre)			
Nutzen			
Umfangreiche Zeit- & Arbeitersparnis, individuelle & standortbezogene Bepflanzung, Abo-Modell, Kunden-Support bei Pflegefragen.			
Geschäftsmodell/Preismodell			
Revenue durch Einzel- und Aboverkäufe (wiederkehrende) der „Blumixx-Bags“ Revenue durch Verkäufe von Komplementärprodukten			
Markt			
Marktwachstum E-Commerce (Deutschland): ca. 12% jährlich Marktwachstum E-Commerce: Garten (Deutschland): ca. 15% jährlich Marktwachstum Mobile E-Commerce (Deutschland): ca. 60% jährlich			
Wettbewerb			
Balkonbegrünung: Substitute – Selbermachen, Gärtner, Verzicht Handelsware: stärkerer Wettbewerb – Wettbewerber 1, Wettbewerber 2, Wettbewerber 3			
Alleinstellungsmerkmal/USP			
Einzigartiges Produkt „Blumixx Bag“ – einfach bestellen, einsetzen & freuen! In dieser Form bisher einzigartig am Markt.			
Markteintrittsstrategie/-durchdringungsstrategie			
Online: Anbindung Affiliate, Platform-Weiterleitungen (z.B. OTTO), ausgefeilte Contentstrategie Stationär: Weiterentwicklung des Bags hin zum Standard-Produkt – Standard-Größen, Verkaufsverpackung, Kooperation mit Ketten wie „denn’s Biomarkt“ oder „Alnatura“			
Status/Roadmap			
Punkte der Jahresplanung: - Gewährleistung der Skalierbarkeit des Blumixx-Bags hinsichtlich Produktion - Internationalisierung des Handelssortiments - Anbindung des stationären Handels			
Finanzplanung			
Umsatzwachstum soll generiert und dadurch die Rentabilität gesteigert werden. Im aktuellen Jahr soll der Umsatz um das Vierfache zum Vorjahresvergleich gesteigert werden, um in den beiden Folgejahren um weitere ca. 30 % zu wachsen. Ab dem Jahr 2018 liegt der EBIT bei dieser Planung im positiven Bereich und wird in 2017 primär durch hohe Marketingaufwendungen gedrückt.			

Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus.



Finanzdaten	Jahr 2015	Jahr 2016	Erläuterungen
Hinweis: Auch bei Bewerbungen im frühen Ideenstatus sind uns hier grobe Finanzdaten wichtig. Gerne helfen wir von hannoverimpuls bei den Planungen weiter.			
Umsatz	100.000 €	500.000 €	Verkauf Balkonbegrünung u. Zusatzartikel, wie Balkonkästen
Kosten			
<i>Personal</i>	40.000 €	60.000 €	Geringe Entnahme für Gründer*innen
<i>Sachkosten/Betriebskosten</i>	40.000 €	440.000 €	Marketing, Versicherungen, Warenlager,...
<i>Einmalige Gründungskosten</i>	40.000		Notar, Gesellschaftervertrag, Websitedesign & -programmierung
<i>Sonstige Kosten</i>			
Gewinn/Verlust	- 20.000 €	0	
Kapitalbedarf	20.000 €		
Kapitalbedarf soll gedeckt werden durch...	Bootstrap	Bootstrap	
Finanzierung			
Gesucht für das weitere Wachstum: 1.000.000 € durch Risikokapitalgeber, wie Venture Capitalists bei einer Bewertung von 3.000.000 € für			
- Frontend- & Backend-Development			
- Recruiting & Wages			
- Marketing-Konzept			
- Marketing-Sales: „Blumixx-Bag“			
- Branding: Blumixx			
Gründer*in/Gründungsteam (Name(n), Funktion/Position, Hintergrund, Erfahrung - in Stichworten)			
Heinrich Gräbig (Marketing, Design, Operations)			
Sarah Fendel (Produktion, Produktmanagement, Content)			
Jan Fendel (Finanzen, Administration, Public Relations)			
Warum solltest gerade du/solltet gerade ihr Startup-Impuls gewinnen?			