

H&H

Herz & Hand

Individuell.Liebevoll.Für Dich.

Business Model

Agenda

- 1 H&H Gründerteam
- 2 Die Problemstellung
- 3 Unsere Lösung: Herz & Hand | Grobkonzept
- 4 Blick auf die Wettbewerbssituation
- 5 Umsetzung & Roadmap

Unsere Vision

Kunstwelt & CoWorking Space

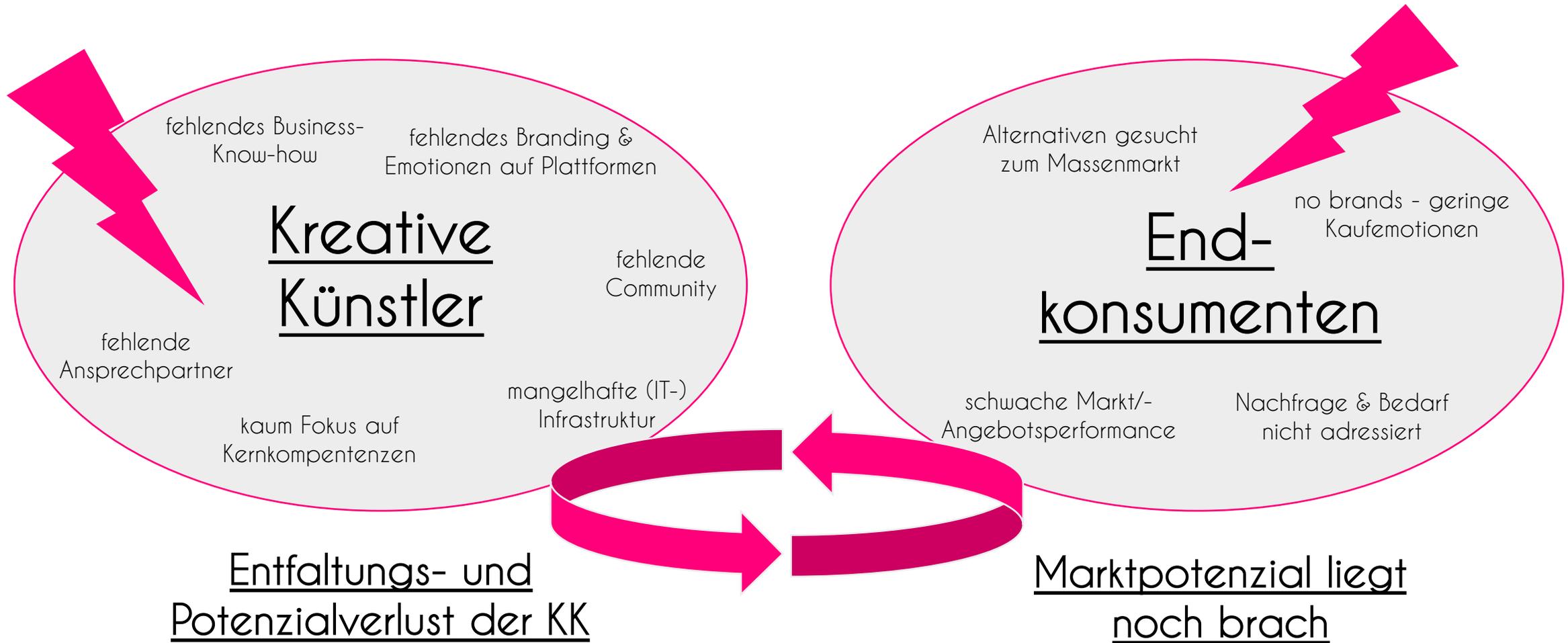
Amawandia

- Individualität leben -

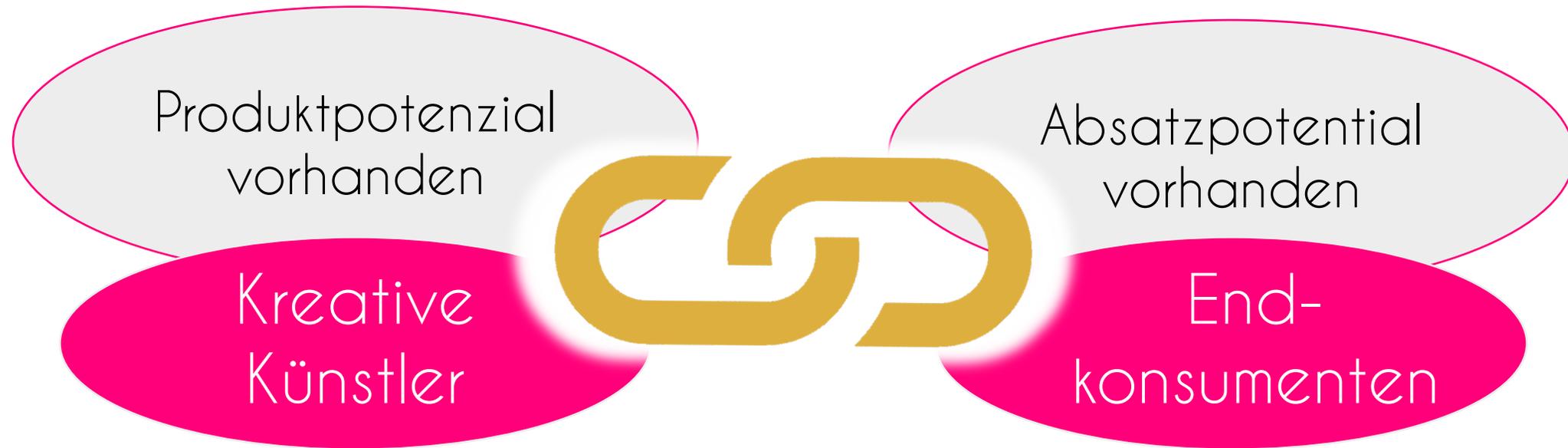
Agenda

- 1 H&H Gründerteam
- 2 Die Problemstellung
- 3 Unsere Lösung: Herz & Hand | Grobkonzept
- 4 Blick auf die Wettbewerbssituation
- 5 Umsetzung & Roadmap

Das Problem



Unsere Chance



Agenda

- 1 H&H Gründerteam
- 2 Die Problemstellung
- 3 Unsere Lösung: Herz & Hand | Grobkonzept
- 4 Blick auf die Wettbewerbssituation
- 5 Umsetzung & Roadmap

Unsere Lösung

Herz & Hand

- ▶ Dachmarke mit Leitvision
- ▶ Fokus: Mass Customization
 - Interior, Accessoires, Geschenke
- ▶ Bereitstellung IT-Infrastruktur
- ▶ Übernahme Vertrieb & BD
- ▶ KK als H&H-Teammitglieder

KK-Sicht

- ▶ Künstler fokussiert auf Kernkompetenzen
- ▶ Schaffung einer KK-CW-Gemeinschaft
- ▶ Skalen-/Synergieeffekte
- ▶ emotionales Verkäuferlebnis
- ▶ Ausschöpfung des Produktpotenzials

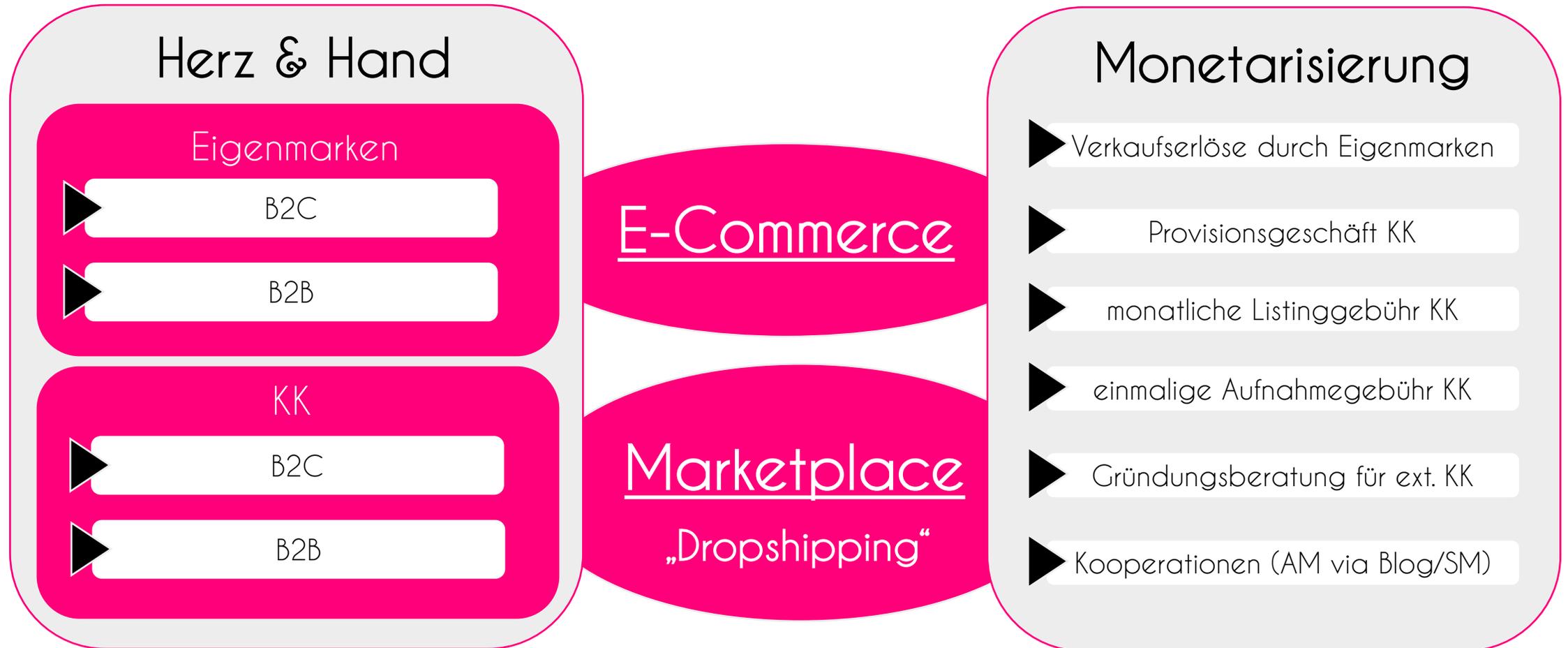
EK-Sicht

- ▶ professionelle Angebotsperformance
- ▶ Schaffung einer Brand
- ▶ emotionales Käuferlebnis
- ▶ Ausschöpfung des Marktpotenzials

Idealtypischer Ablauf



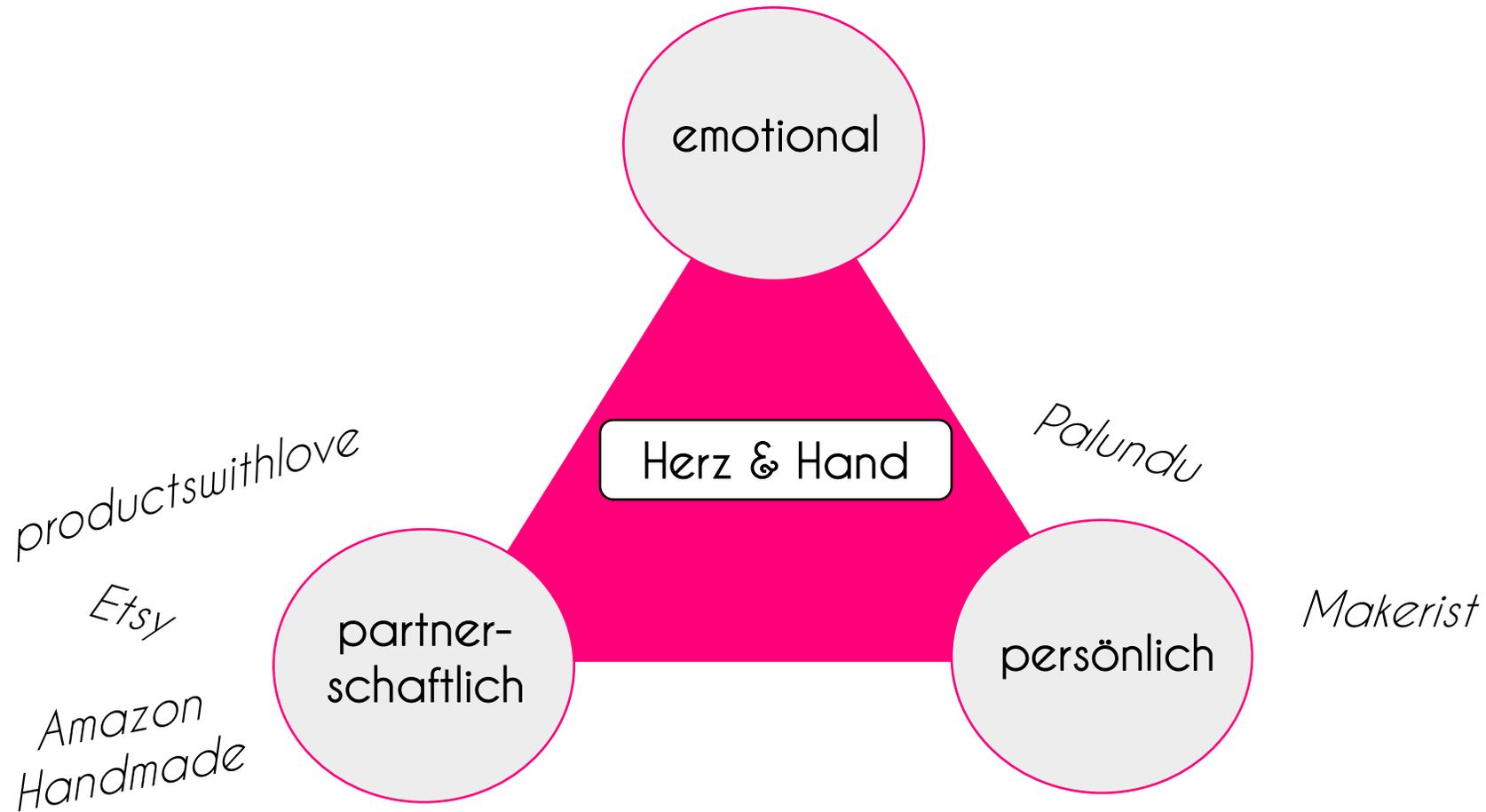
Unser Geschäftsmodell



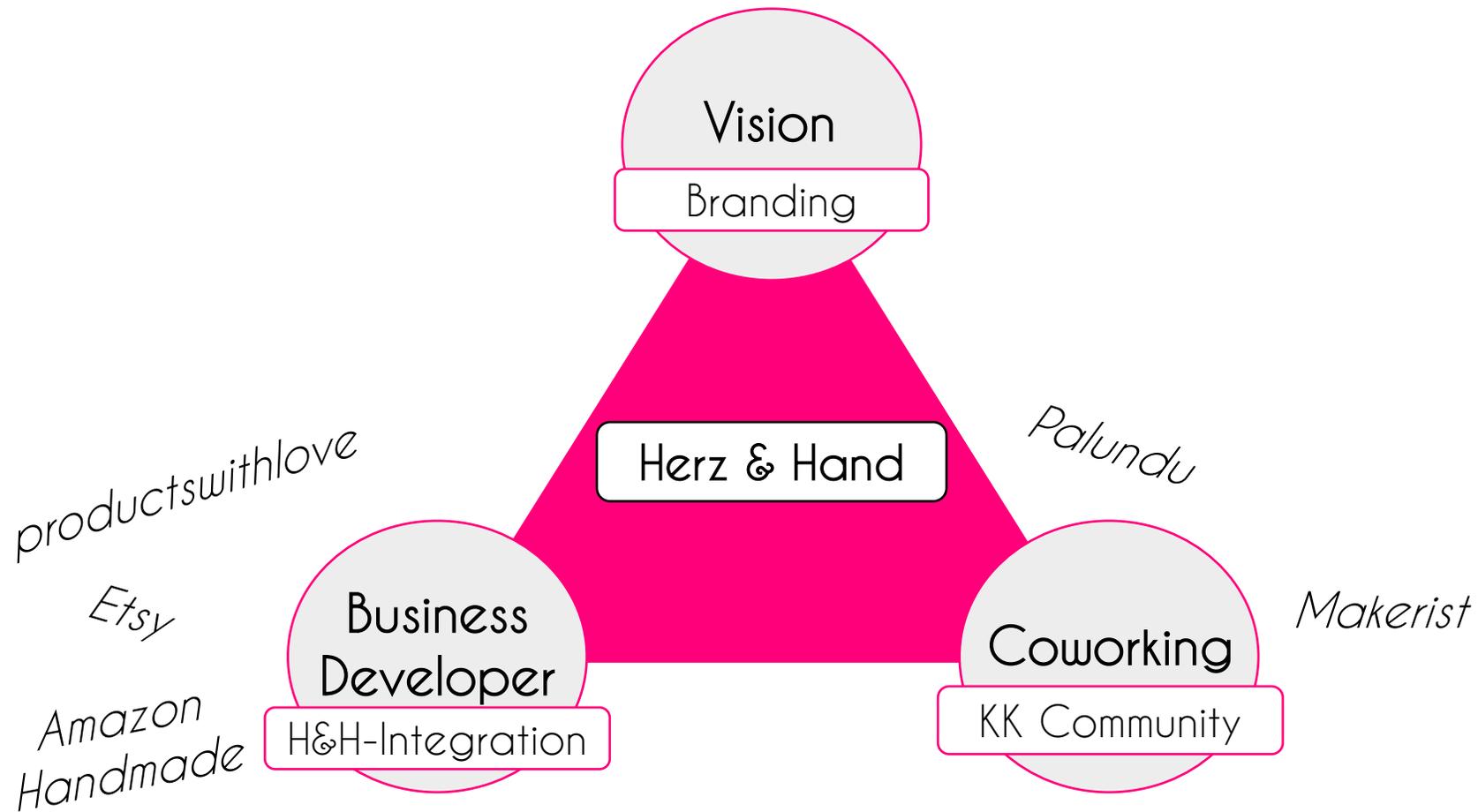
Agenda

- 1 H&H Gründerteam
- 2 Die Problemstellung
- 3 Unsere Lösung: Herz & Hand | Grobkonzept
- 4 Blick auf die Wettbewerbssituation
- 5 Umsetzung & Roadmap

Wettbewerb & unser USP (1)



Wettbewerb & unser USP (2)



Geschäftsmodelle der Konkurrenz

Amazon Handmade

- sehr breites Angebot, only handmade
- keine Gebühren, einzig 12% Provision
- Versand durch Amazon möglich
- Skalierbarkeit durch Internationalität

- kaum Branding
- starke IT-Infrastruktur
- starke SM Reichweite
- Kannibalismus: Anzeigensystem

Etsy

- sehr breites Angebot, Fokus auf Handgemachtes
- Einstellgebühren (20 ct/Art) inkl. Ablauffrist nach 4 Monaten + 5 % Provision auf Gesamtkosten
- Pattern-Abo: Eigene Website für 15 € monatlich

- klassisches SiS-System
- Kannibalismus: Anzeigensystem
- starke SM Reichweiten
- kein eigener Content

Palundu

- only handmade Products
- nur Gebühren für Mitgliedschaft: „GOLD“ 60 € jährlich
- eigene Community (Forum) / Themenwelt
- „mehr als 6000 Mitglieder“

- klassisches SiS-System
- eher schwaches Social Media
- contentdriven
- freie Blogs von KK

productswithlove

- Provision 3%
- kostenlose Shopvariante – bis zu 50 Artikel
- Premium-Shop (bis 100.000 Produkte): 5€ monatlich

- klassisches SiS-System
- eher schwaches Social Media
- contentdriven
- freie Blogs von KK

Makerist

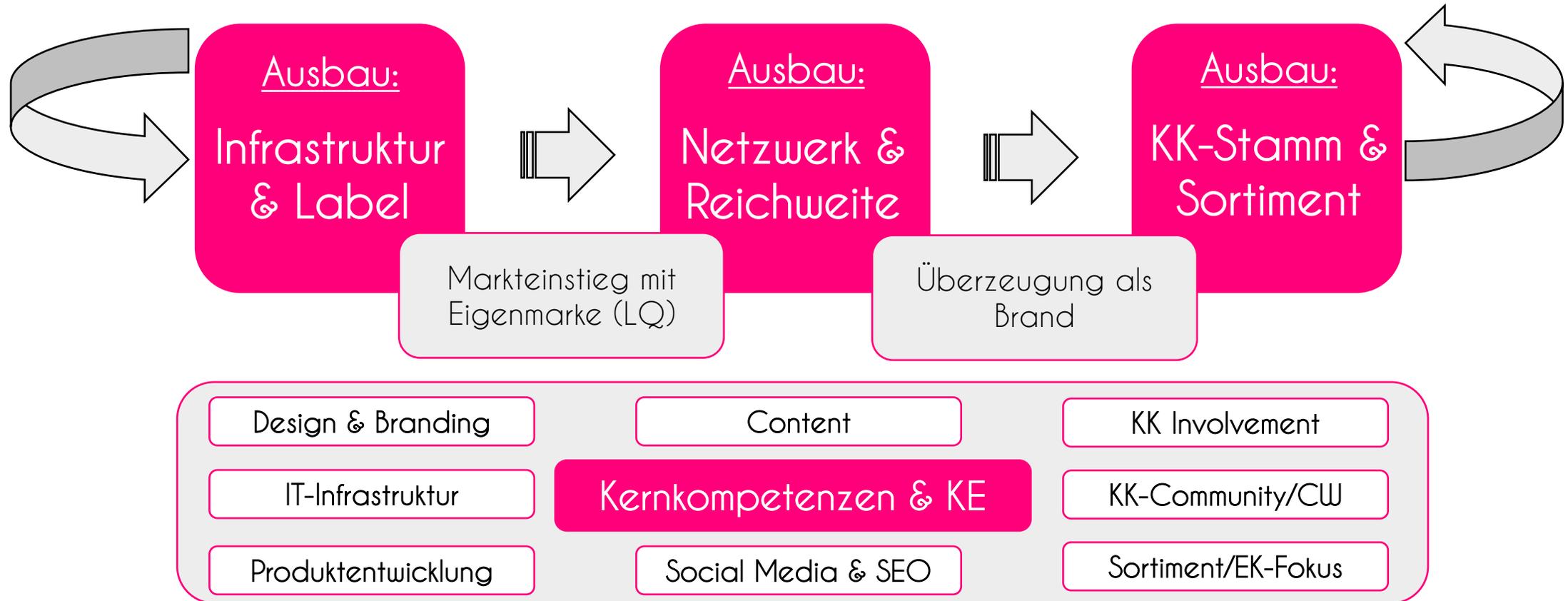
- DIY-Anleitungen für Nähen, Stricken, Plotten von Designern
- große Themenwelt
- 1 Mio Mitglieder | über 30 Mitarbeiter

- DIY-Portal
- starkes Social Media
- Top 20 der am schnellsten national wachsenden Digitalunternehmen

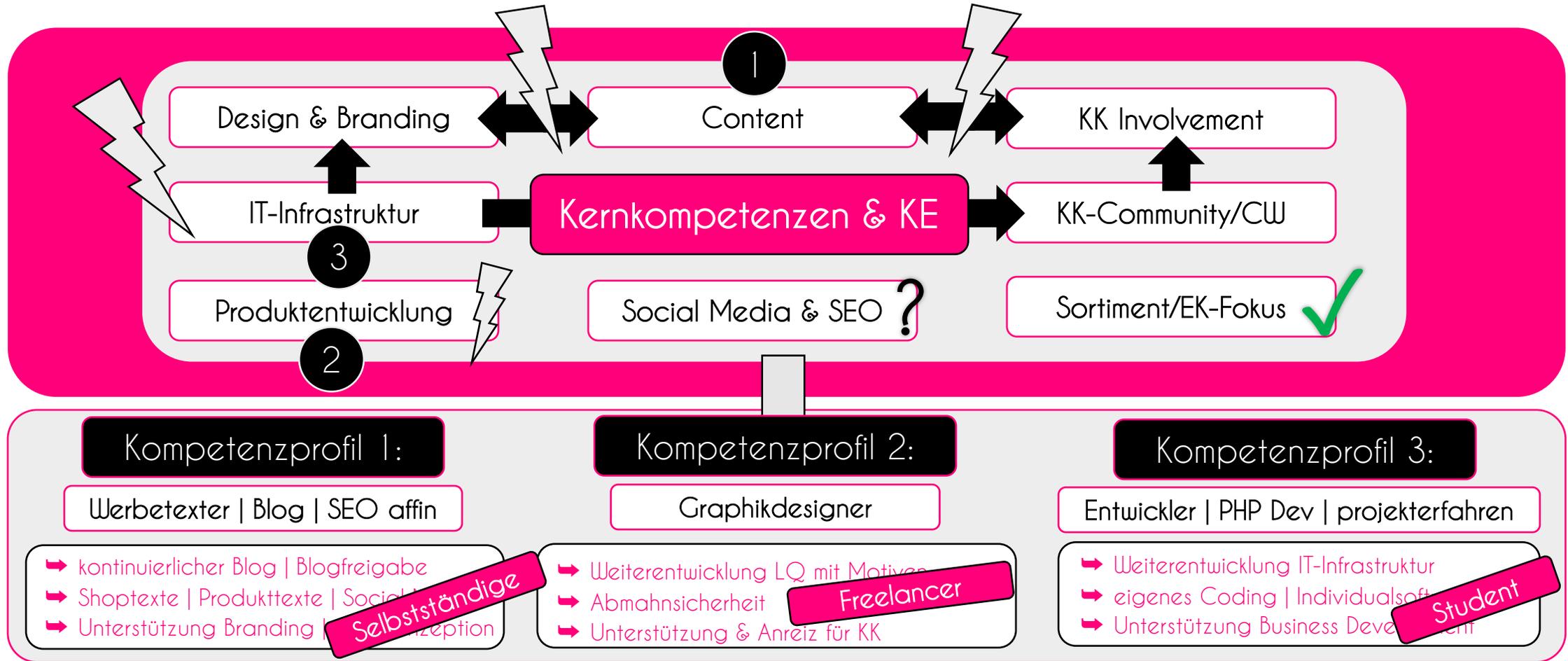
Agenda

- 1 H&H Gründerteam
- 2 Die Problemstellung
- 3 Unsere Lösung: Herz & Hand | Grobkonzept
- 4 Blick auf die Wettbewerbssituation
- 5 Umsetzung & Roadmap

Roadmap & KE



Kompetenzfelder



Next steps

- Welche Leitidee formulieren wir und welche Produkte wollen wir konkret unter Herz & Hand vertreiben?
 - ➔ Konkretisierung des Produktsortiments | Aufstellung eines inhaltlichen Produktkriterienkatalogs
- Wie gewinnen wir Aufmerksamkeit & möglichst attraktive KK für HH?
 - ➔ Ausarbeitung eines Konzepts zur KK-Akquise | Konzeption einer überzeugenden Vision für KK
- Wie können wir einen CoWorking-Space aufbauen?
 - ➔ Entwicklung eines Anreizsystems zum gegenseitigen Austausch & Hilfe | Förderung Koop durch GM
- Wie können wir einen USP erlangen und uns von Konkurrenz absetzen?
 - ➔ Entwicklung eines Konzepts zur Erstellung von Unique Content (Themenwelt, Blogs)
- Wie bieten wir dem Endkonsumenten ein Shopperlebnis?
 - ➔ Entwicklung Storytelling | Verzahnung und direkte Kommunikation Hersteller <-> Kunde