Zeit sparen rund um preloved Kinderkleidung

GRÜNDERIN

Manuela Dörr

› aufgewachsen in Neuss

› BA Fotografie, MA Information & Kommunikation

› 2019-2021 Startup narrit

PROBLEM

PROBLEM

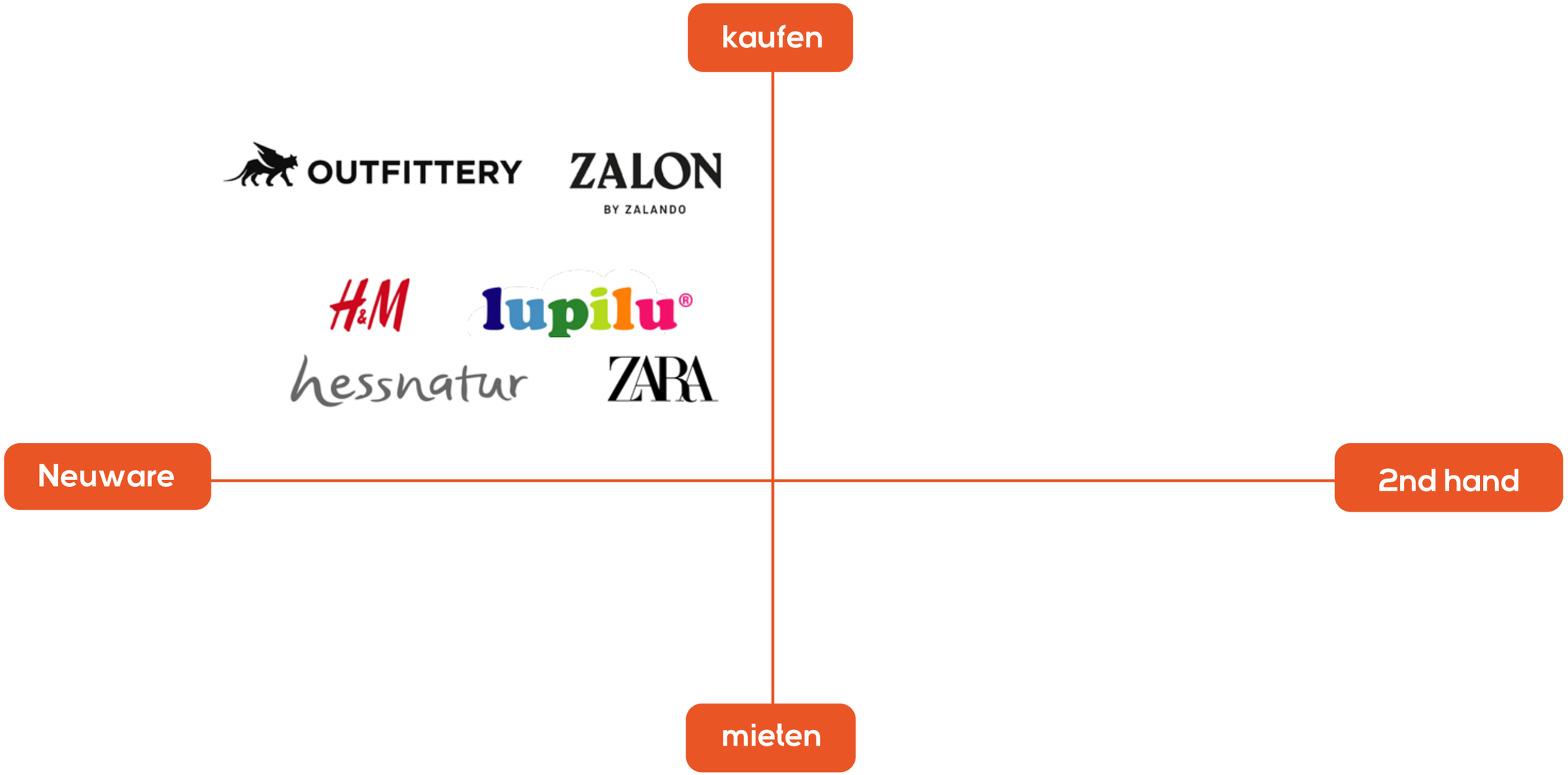
PROBLEM

SECOND-HAND MODEMARKT

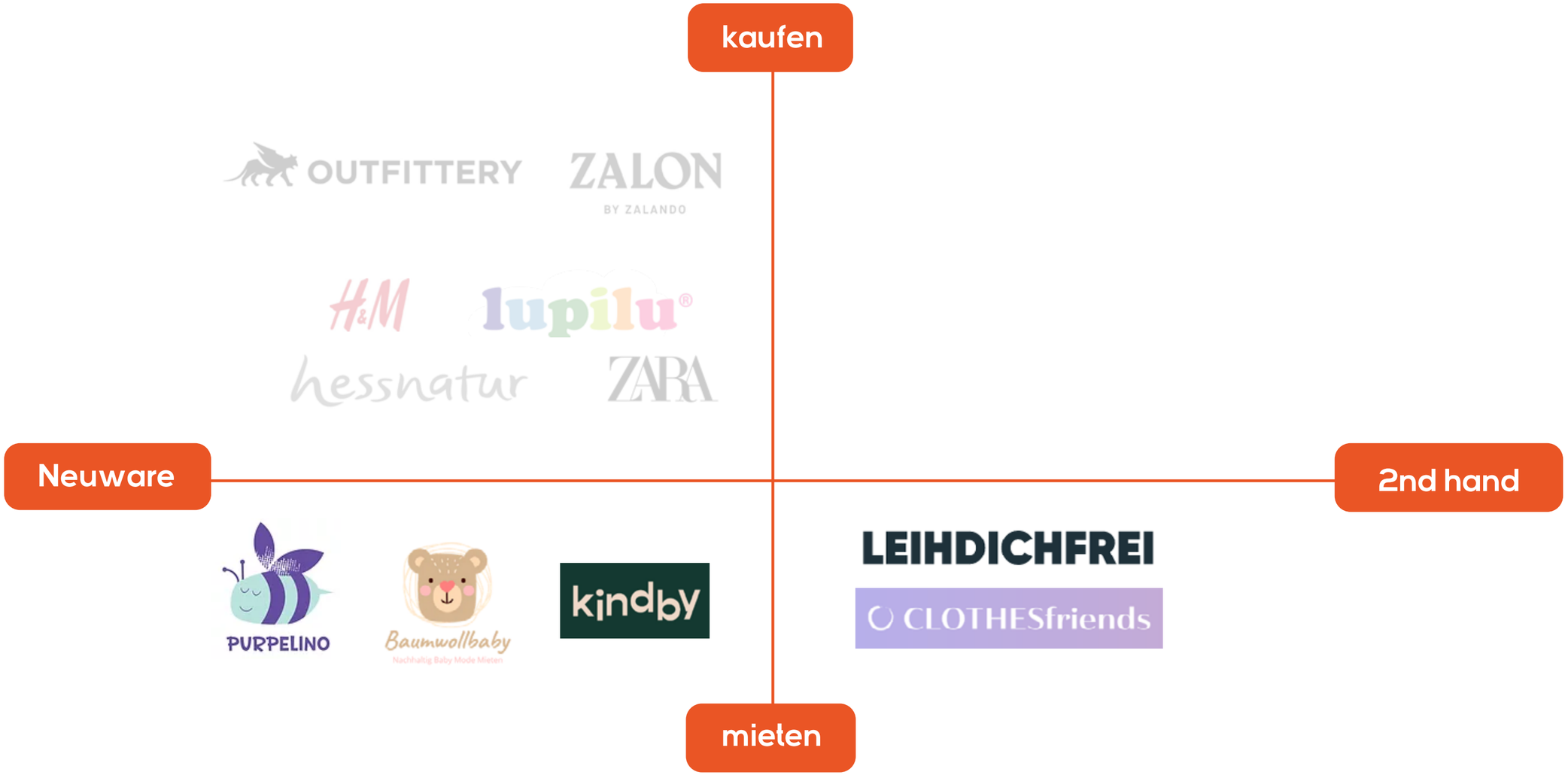
+20%

Wachstum bis 2025
weltweit

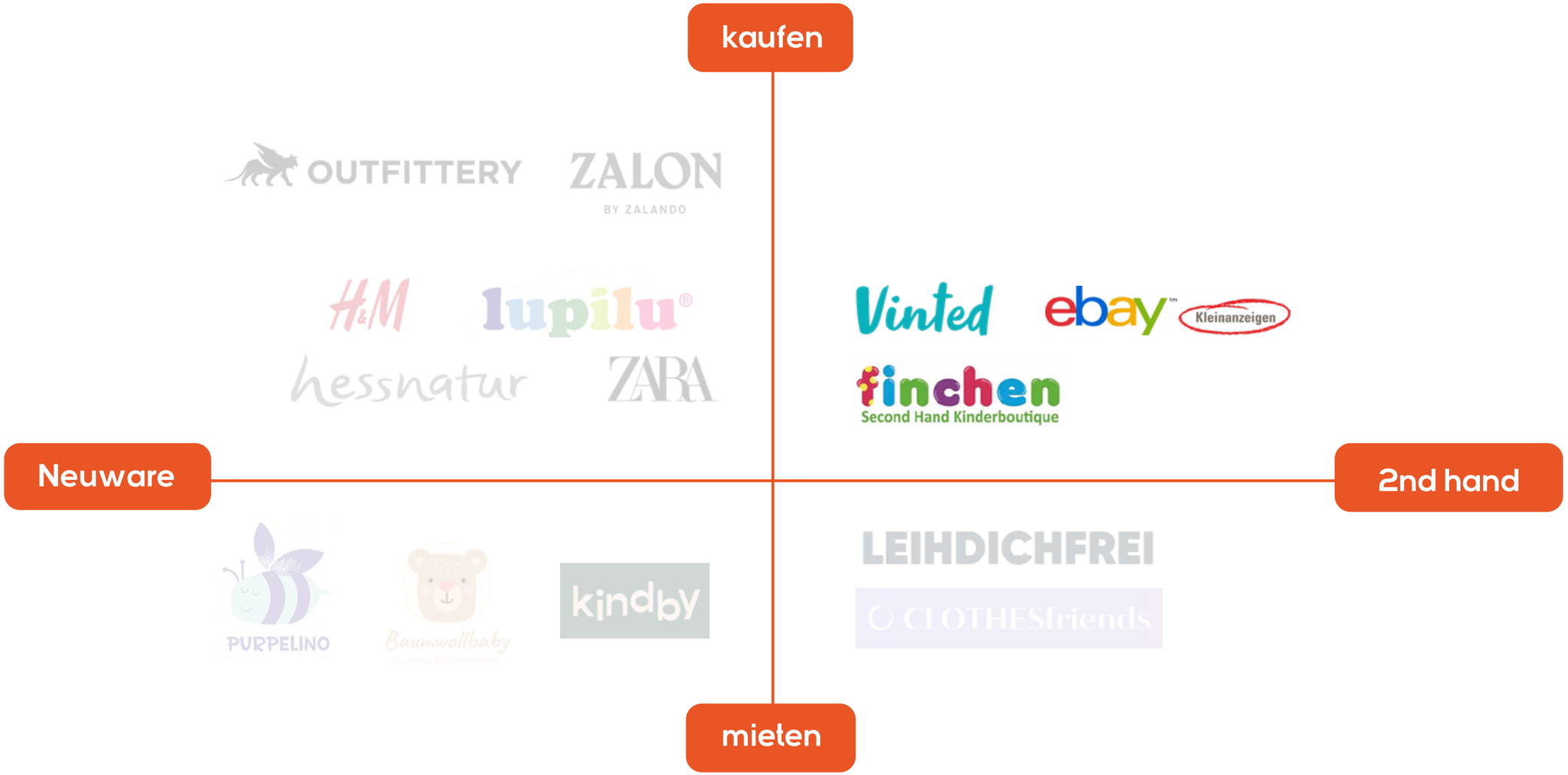
WETTBEWERBER



WETTBEWERBER



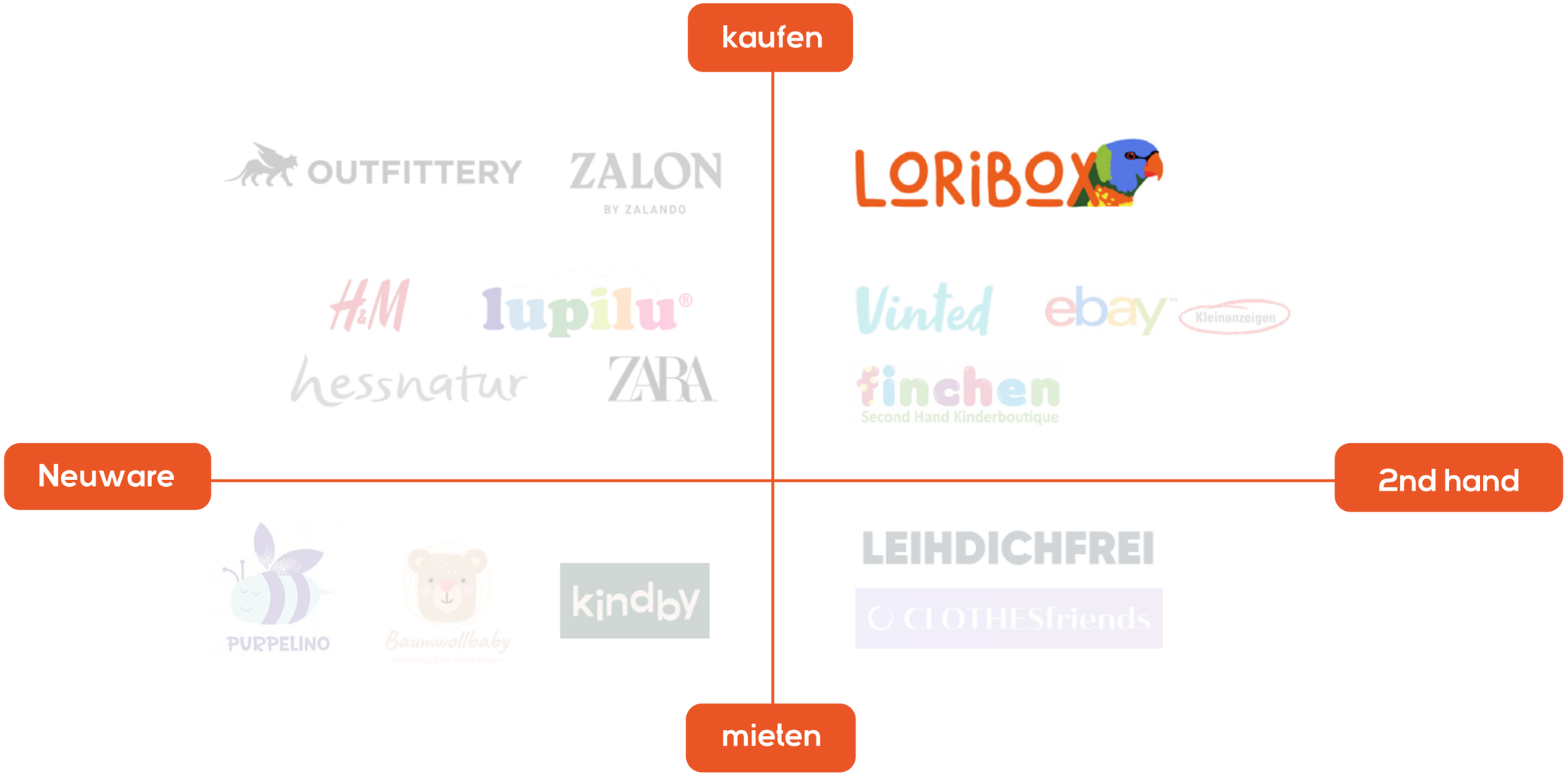
WETTBEWERBER



LÖSUNG

Dienstleister
für
Zirkularität von Kinderkleidung

WETTBEWERBER



PRODUKT

AboBox

ab 32 €

PRODUKT

AboBox

ab 32 €

+

Multipacks

ab 10 €

Specials

ab 8 €

Themenbox

ab 20 €

MARKENWELTEN

Low Budget

Classic

High Quality

HOW iT WORKS

Größe wählen

Markenwelt wählen

Freizeit genießen

USP

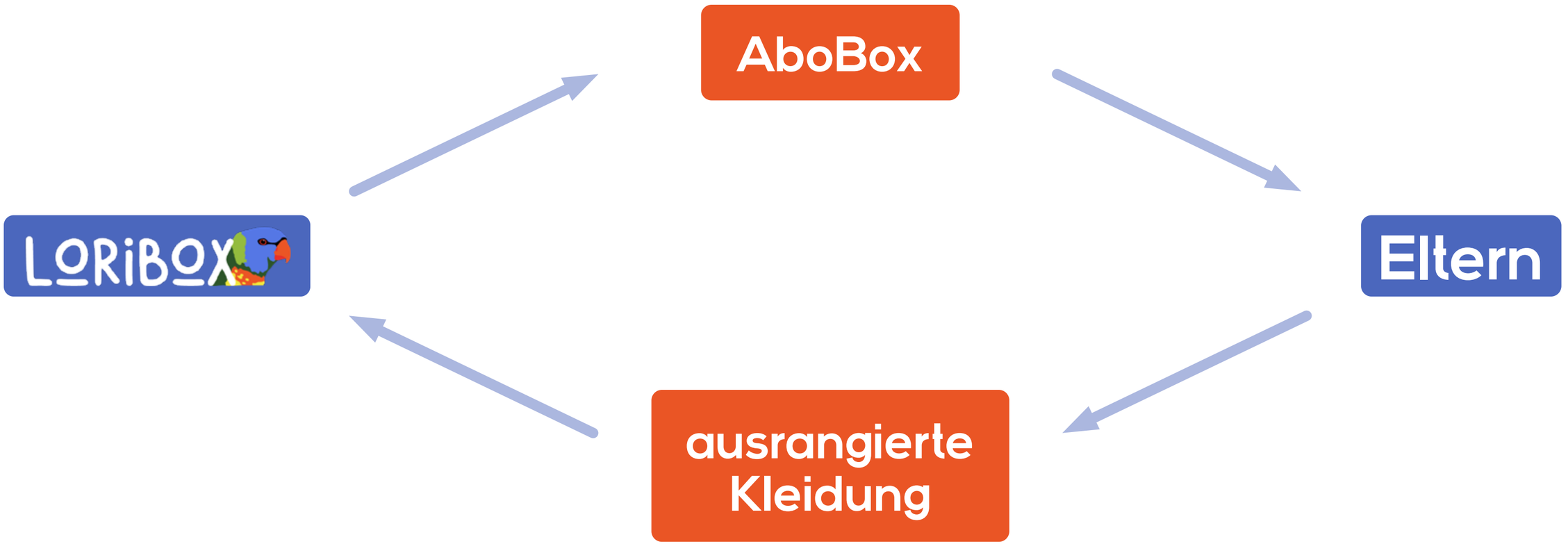
› MEHR QUALITY TIME

› WENIGER ARBEIT

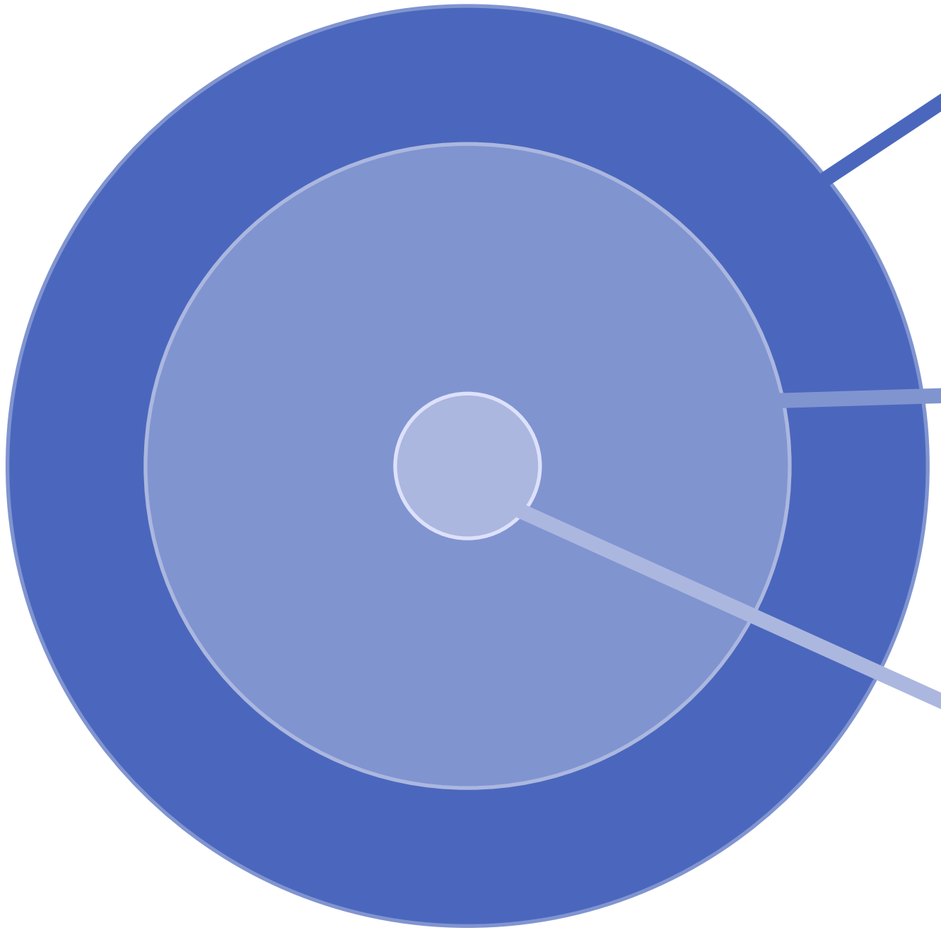
› NACHHALTIG & SOZIAL

SPENDENBOX

GESCHÄFTSMODELL



MARKTPOTENTIAL IN DE



>10 Mio Kinder bis 14 Jahre

70% Konsument:innen wollen mehr 2nd-hand Kleidung kaufen

12% kaufen Kleidung nachhaltig

COMMUNITY & NETZWERK

foodsharing.de

NEUSS räumt auf
by Sebastian Breuer

ACCELERATE_RKN

Q1 - Business Experimente

- SpendenBox
- 20 Interviews
- neues GM mit A/B Test

2022

Q2 - Launch AboBox

- Marketing + PR

NEXT STEPS

› Automatisieren

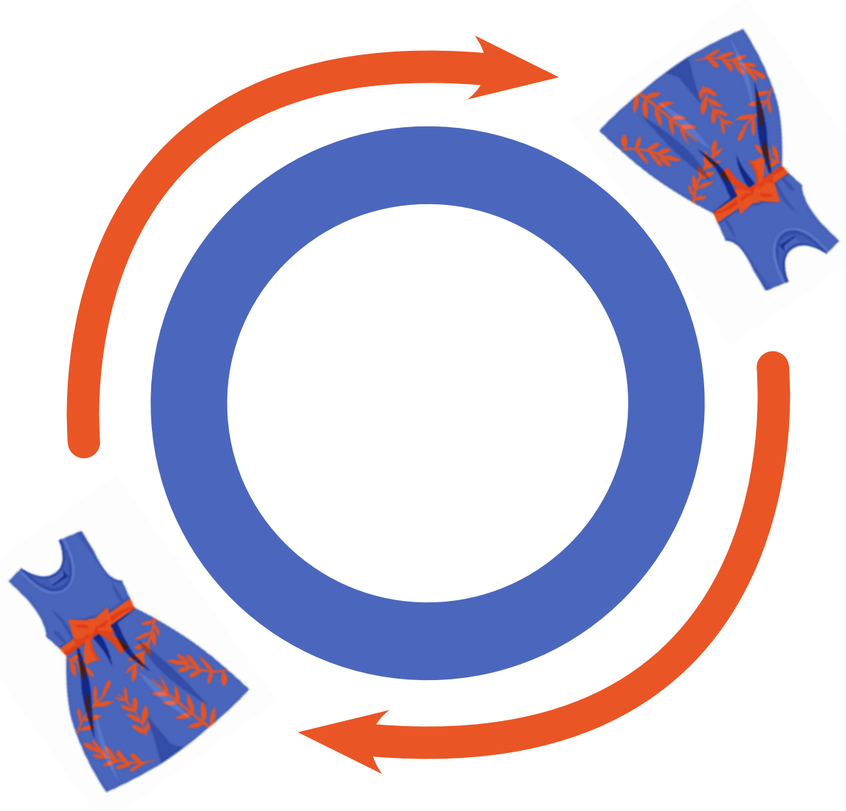
› Lagerarchitektur

› Pricing testen

› Erklärvideo

› Marketing

FÖRDERT LORIBOX WEITER!



Kreislauffähige Geschäftsmodelle sind die Zukunft!

Skalierbarkeit =

mehr Impact =

mehr Nachhaltigkeit

LORIBOX

Zeit sparen rund um preloved Kinderkleidung

www.loribox.com

Insta @loribox_shop

DIE ZEIT IST REIF FÜR KOMFORTABLE TAUSCHMODELLE

Manuela Dörr
Kölner Str. 415
41468 Neuss

Mail: hallo@loribox.com

ROADMAP

Q3
- Erklärvideo
- PR-Kampagne
- Launch Abofunktion

Q2
- Launch Basicbox
- Lager optimieren
- Pricing testen

Q4
- Team erweitern
- Prozesse automat.
- Pinterest starten

Q1
- erweiterte WaWi einführen
- größeres Lager
- mehr Markenwelten

Q2
- Shop selbst hosten
- Themenboxen
- Influencer:innen Kampagne

Q3+4
- Team erweitern
- Koop Großsortierer
- Break-Even

2022

2023

MARKETING

› Newsletter

› Instagram (NGMT – Cosima Kissel)

› PR (ohne Budget)

› Pinterest

› Influencer:innen Marketing

SKALIEREN

› Fotos entfallen

› individuelles Lager für schnelles Picken

› Boxen vorpacken

› Größere Mengen & gefragte Produkte über Großsortierer ankaufen

› Automatisieren mit Software

› CPL kennen & einpreisen

INSIGHTS

- zu viel Angebot überfordert
- wenn es schnell gehen muss, kaufen Kund:innen neu
- wichtige Eigenschaften der Kleidung
    - sehr guter Zustand
    - perfekte Passform
- Überraschungen beliebt

- Kleidung abgeben wollen alle Eltern
- möchten 50% der Kleidung spenden

FINANZEN

Break-Even

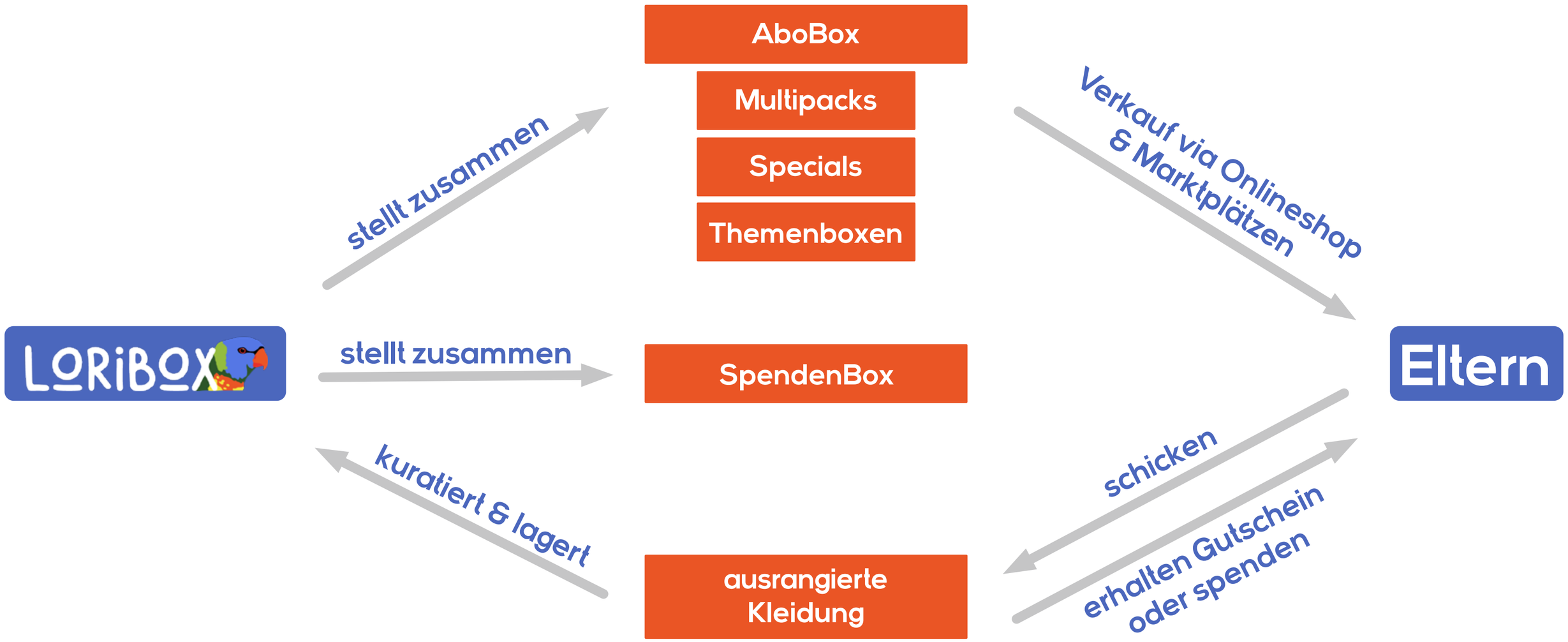
› bei ca. 290 AboBoxen/Monat

› höherer Gewinn bei Add-ons

Fixkosten

› Lager, Personalkosten, Software, Marketing

= ca. 4.200 €/Monat

› Zeitaufwand: ca. 32 min/AboBox

GESCHÄFTSMODELL