

Grundannahmen (wichtig)

Basierend auf Produkt & Status:

- Hardware-Startup (IoT + Design)
- Zielgruppe: Frauen 18–45, urban
- Vertrieb: zuerst Crowdfunding + eigener Shop, später Amazon
- Kein Abo-Zwang → Fokus auf Vertrauen & Marke
- Anfangs kleines Team, stark founder-getrieben

1 Marketing (Ads & Maßnahmen)

Jahr 1 – Problemvalidierung & Community-Aufbau

Ziel:

Nicht verkaufen, sondern:

- Vertrauen aufbauen
- E-Mail-Liste
- Social Proof
- Vorbereitung Crowdfunding

Konkrete Maßnahmen

1. Instagram & TikTok Organic

- Kein großes Budget, aber:
- Content-Produktion (Reels, Interviews, Sicherheitsthemen)

2. Kleine Paid-Tests (Meta Ads)

- Ziel: herausfinden, welche Botschaften funktionieren
- z. B.:
 - „Fühlst du dich nachts sicher?“
 - „Unabhängig vom Smartphone“

3. Landingpage + Newsletter

- Tool wie Mailchimp / Brevo

Realistische Kosten

| Posten | Kosten/Jahr |
|---|-------------|
| Meta Ads Tests (ca. 300 €/Monat × 6 Monate) | 1.800 € |
| Tools (Newsletter, Linktree, Domain) | 300 € |
| Mini-Content-Budget (z. B. Requisiten, Fahrtkosten) | 400 € |

-> Jahr 1 Marketing gesamt: ca. 2.500 €

Referenz: typische Pre-Seed Consumer Startups liegen bei 2–5k € im ersten Jahr.

Jahr 2 – Crowdfunding & Markteintritt

Ziel:

- Kickstarter erfolgreich finanzieren
- Reichweite: gezielt einkaufen

Konkrete Maßnahmen

1. Crowdfunding Ads

- Instagram & Facebook
- Conversion-Ziel: Kickstarter

2. Influencer Micro-Kooperationen

- 5–10 Creatorinnen (5k–50k Follower)
- Thema: Nachhauseweg, Nachschicht, Sicherheit

3. PR / Earned Media

Pitch an:

- Female-focused Blogs
- lokale Medien (München)
- Uni- & Gründerkontext

Realistische Kosten

| Posten | Kosten |
|-------------------------------------|---------|
| Meta Ads (2.000 €/Monat × 4 Monate) | 8.000 € |
| Influencer (10 × 500 €) | 5.000 € |
| PR-Tools / Material | 1.000 € |

-> Jahr 2 Marketing gesamt: ca. 14.000 €

Referenz: erfolgreiche Kickstarter-Kampagnen geben 10–20 % der Funding-Summe für Marketing aus.

Jahr 3 – Skalierung & Amazon-Start

Ziel:

- Stetiger Abverkauf
- Sichtbarkeit bei Amazon
- Marke weiter aufbauen

Konkrete Maßnahmen

1. Amazon Sponsored Ad*

Keyword Ads („Personal safety“, „panic button“)

2. Retargeting Ads

Besucher vom Webshop erneut ansprechen

3. Always-on Social Ads

kleiner, konstanter Traffic

Realistische Kosten

| Posten | Kosten |
|---------------------------------|---------|
| Meta Retargeting (~800 €/Monat) | 9.600 € |
| Content/Creatives | 2.000 € |

-> Jahr 3 Marketing gesamt: ca. 30.000 €

Referenz: Consumer Hardware Brands liegen bei 3–6 % vom Umsatz.

Jahr 4 – Wachstum & Markenstärkung

Ziel:

- Marktanteil ausbauen
- Wiederkäufe & Empfehlungen
- Professionalisierung

Konkrete Maßnahmen

1. Stärkere Amazon Ads
2. Brand-Kampagnen (Storytelling)
3. Influencer langfristig

Realistische Kosten

| Posten | Kosten |
|------------------------|----------|
| Amazon Ads | 25.000 € |
| Social Ads | 15.000 € |
| Influencer & Kampagnen | 10.000 € |

-> Jahr 4 Marketing gesamt: ca. 50.000 €

2 Personal (HR)

- Gründer zahlen sich erst ab Jahr 3
- Schlankes Team

Jahr 1 & 2 – 0 €

- Studium / Förderung / Teilzeit
- Kein Cash-Abfluss

Jahr 3 – 3 Vollzeitstellen

Typische Rollen:

- Tech / Produkt

- Operations / Supply Chain
- Marketing / Growth

Realistische Kosten pro Person (All-in):

- Bruttogehalt ~50.000 €
- Arbeitgeberanteil ~20 %

-> 60.000 € pro Person

$$3 \times 60.000 \text{ €} = 180.000 \text{ €}$$

-> Jahr 3 Personal: ca. 180.000 €

Jahr 4 – 4–5 Personen

- Wachstum
- evtl. Support / Operations

ca. 260.000–300.000 €

-> Jahr 4 Personal: 280.000 €

3 Overhead / Admin

Typische Posten

- Steuerberater (Hardware + Amazon = teuer)
- Buchhaltung
- Versicherungen
- Software
- Büro / Co-Working

| Jahr | Was passiert | Kosten |
|--------|-------------------|----------|
| Jahr 1 | Gründung, Tools | 4.000 € |
| Jahr 2 | Laufender Betrieb | 8.000 € |
| Jahr 3 | Wachstum, Amazon | 20.000 € |
| Jahr 4 | Vollbetrieb | 30.000 € |

4 NRE – Tools & Zertifizierungen

Basierend auf IoT-Hardware-Produkt

Typische echte Kosten

- CE / RED / EMV Tests
- Prototypen
- Antennen- & Gehäuseanpassungen
- Testgeräte

| Jahr | Inhalt | Kosten |
|--------|------------------------------|----------|
| Jahr 1 | Prototypen + erste Tests | 25.000 € |
| Jahr 2 | Zertifizierung Finalprodukt | 15.000 € |
| Jahr 3 | Optimierung / neue Varianten | 10.000 € |
| Jahr 4 | kleinere Re-Zertifizierungen | 5.000 € |

| Kostenblock | J1 | J2 | J3 | J4 |
|-------------|----------|----------|-----------|-----------|
| Marketing | 2.500 € | 14.000 € | 30.000 € | 50.000 € |
| Personal | 0 € | 0 € | 180.000 € | 280.000 € |
| Overhead | 4.000 € | 8.000 € | 20.000 € | 30.000 € |
| NRE | 25.000 € | 15.000 € | 10.000 € | 5.000 € |