

# GLOWMIRROR

---



Marketingstrategie & Businessplan

# Geschätsidee

---

GlowMirror ist ein smarter Spiegel,  
der mittels KI präzise **Hautanalysen** durchführt,  
personalisierte **Beauty-Tipps** bereitstellt und  
gezielte **Produktempfehlungen** ausspricht.

# Agenda

## Marktüberblick & Trends

Globaler Markt der Schönheits- und Hautanalysebranche

## Corporate Identity

Visuelle und verbale Kommunikation

## Wettbewerbs-analyse

Vier bedeutende Wettbewerber im deutschen Markt

## Marketingstrategie

Positionierung & Kommunikationsmaßnahmen

## Stakeholder- & Zielgruppen-analyse

Priorisierung und Customer Journey

## Geschäftsziel & Krisenmanagement

Zukunftsperspektive

# 01

## Marktanalyse

Marktgröße & Wachstum des globalen Marktes

# Marktanalyse: Skin Analyzer Market

**130 Mio**

Mehrwert 2024

**400 Mio**

Prognostizierter Marktwert  
2032.

**~ 15%**

Durchschnittliches jährliches  
Wachstum (CAGR)

# Warum wächst dieser Markt

## **Erhöhtes Hautbewusstsein**

Menschen liegen zunehmend Wert auf Hautgesundheit und präventive Pflege

## **Technologische Innovation**

Fortschritt bei KI, Kameras und Sensoren ermöglichen präzisere Analyse zu erschwinglichen Preisen

## **Wunsch nach Personalisierung**

Nachfrage nach individuellen Hautpflege-Lösungen statt Standardprodukten steigt

## **Trend zu Apps & Tracking**

Die Gewohnheit, Gesundheitsparameter zu verfolgen, wird auf die Hautpflege übertragen

# Erfolgsfaktoren im Skin- Analyzer-Markt



## **Einfache Bedienung**

Die Technologie muss intuitiv und Benutzerfreundlich sein, um eine breite Akzeptanz zu finden



## **Sinnvolle Empfehlungen**

Die Analysen müssen klare, verständliche und wirksame Handlungsempfehlungen liefern



## **Datenschutzgarantie**

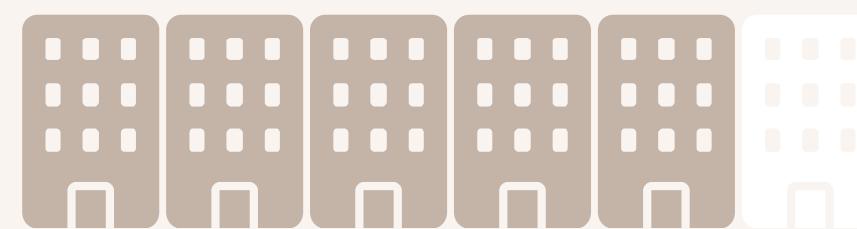
Ein rebuster Schutz persönlicher Daten ist unerlässlich, um Vertrauen bei den Nutzern aufzubauen

# Wer profitiert von Hautanalyse-Geräte?



## B2C - Endkunden

- Skincare-affine von allen Altersgruppen
- Technikaffine Nutzer
- Nutzung per App/Gerät



## B2C - Unternehmen

- Kosmetikstudios und Salons
- Dermatologischen Praxen & Hautärzte
- Spezialisierte Beautystores (Douglas, Sephora)

# Marktanalyse – Weltweit



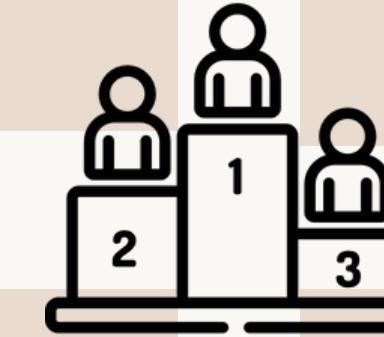
# 02 Wettbewerbsanalyse

Vier bedeutende Wettbewerber im deutschen Markt

# WETTBEWERBSANALYSE - AKTUELLE MARKTANGEBOTE



Mobile Apps &  
KI-Hautanalyse



Beauty-Beratung &  
Produkte-  
empfehlungen

Mittleres  
Preissegment  
B2C



Stark auf Beauty  
fokussiert



# Marktanteile Unternehmen

## Smart Mirrors in Europa

	Marktanteil	Besonderheiten
HiMirror	20%	AR/AI-Analyse, Marktführer
SWAN	12%	Deutsche Innovation, Expertise
MemoMi	12%	AR/VR, international präsent
Mues-Tec	5%	Beauty-Fokus, Home-Display

# Wettbewerber HiMirror



Marktführer  
Fokus AR/AI



250 - 400€  
B2B & B2C



Multi-User  
App-Integration

Komplexes UI  
Datenschutz



# Wettbewerber SWAN Mirror



Mobile App,  
deutsches  
Design



Beratung  
Beauty &  
Shopping

300 - 500€  
B2C



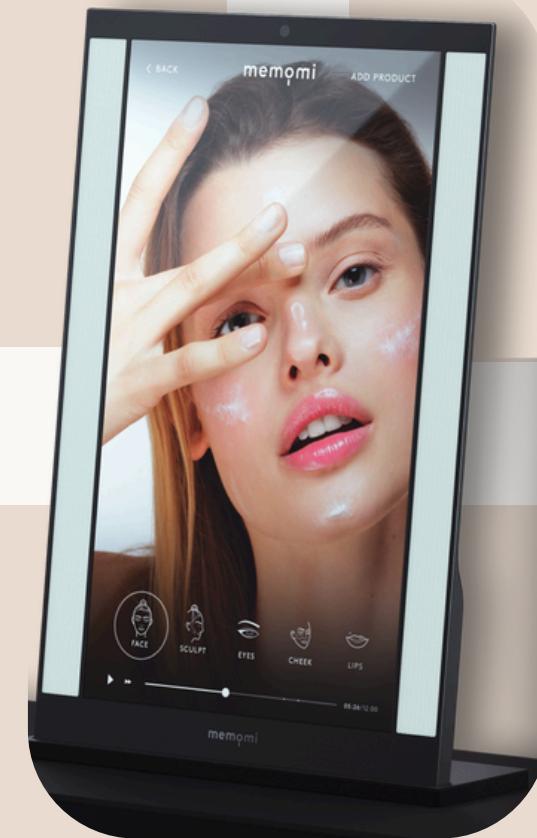
Beauty-Nische  
Limitiert



# Wettbewerber MemoMi



AR-Funktionen  
International



Innovation,  
Intuitive  
Bedienung

250 - 400€  
B2B



B2B-Fokus im  
Vertrieb



# Wettbewerber Nove-Ten



Großer Spiegel  
Smart Home



~400 €  
B2B



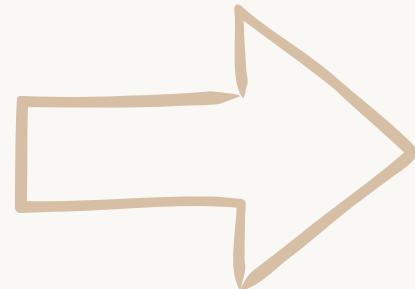
Touchscreen,,  
Design & Größe

Wenig  
Features &  
Analyse



# VERGLEICH WETTBEWERBER

viele Funktionen

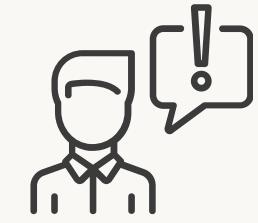


keine klare  
Nutzerorientierung

kein Vertrauen

keine Flexibilität

# Learnings



## Usability

Einfache Bedienung und  
vertrauensvolle  
Ansprache



## USP

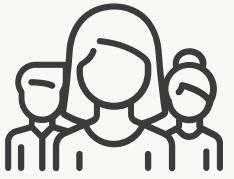
Kombination aus Ästhetik  
& KI-Funktionalität



## Datenschutz

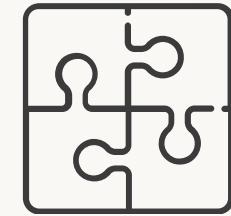
Klare DSGVO- konforme  
Kommunikation

# Learnings



## Community

Personalisierte  
Beauty-Beratung,  
Verknüpfung mit Shopping  
& User Community



## Modularität

Innovative Features:  
AR, Multi-User-Profile  
oder Smart-Home-  
Anbindung

# WETTBEWERBSANALYSE - GLOW MIRROR



Fokus auf  
einfache Nutzung



GLOWMIRROR



Premium Design +  
KI

Transparenter  
Datenschutz



Community -  
Gedanken



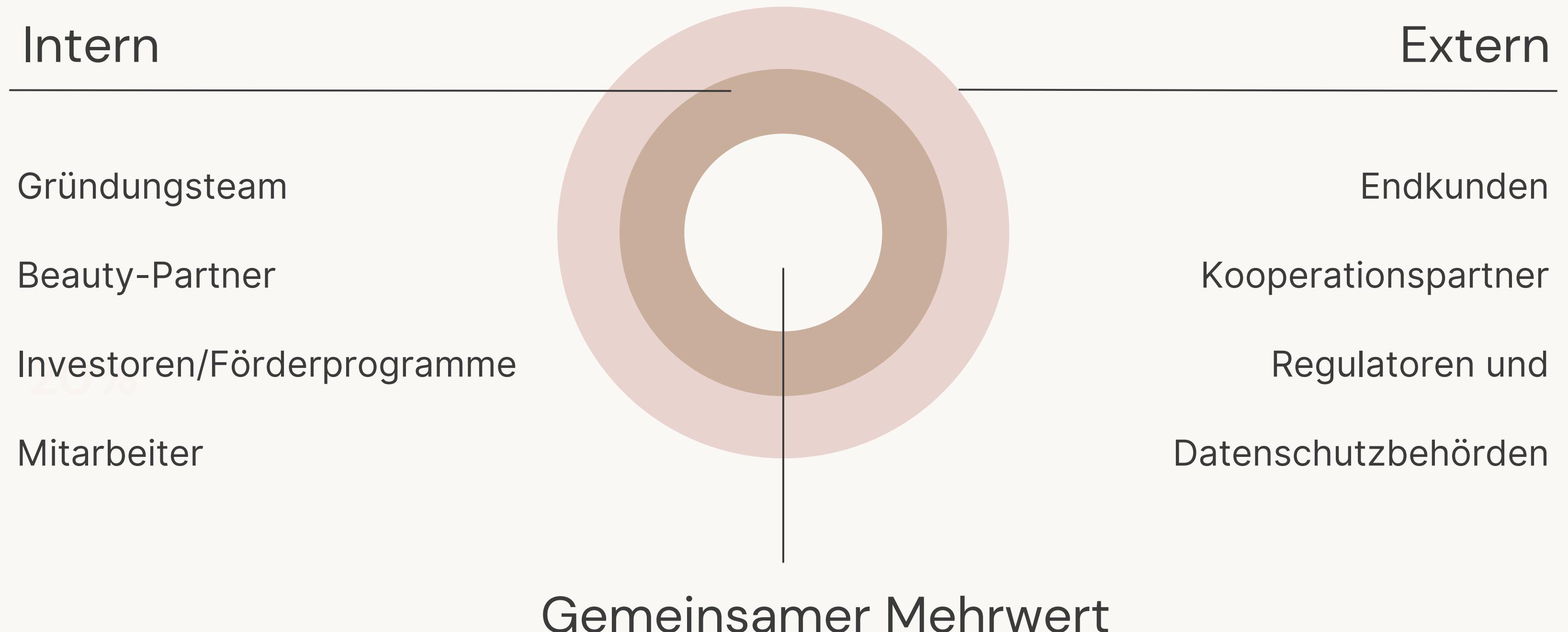
# 03 Stakeholder- & Zielgruppenanalyse

Priorisierung und Customer Journey

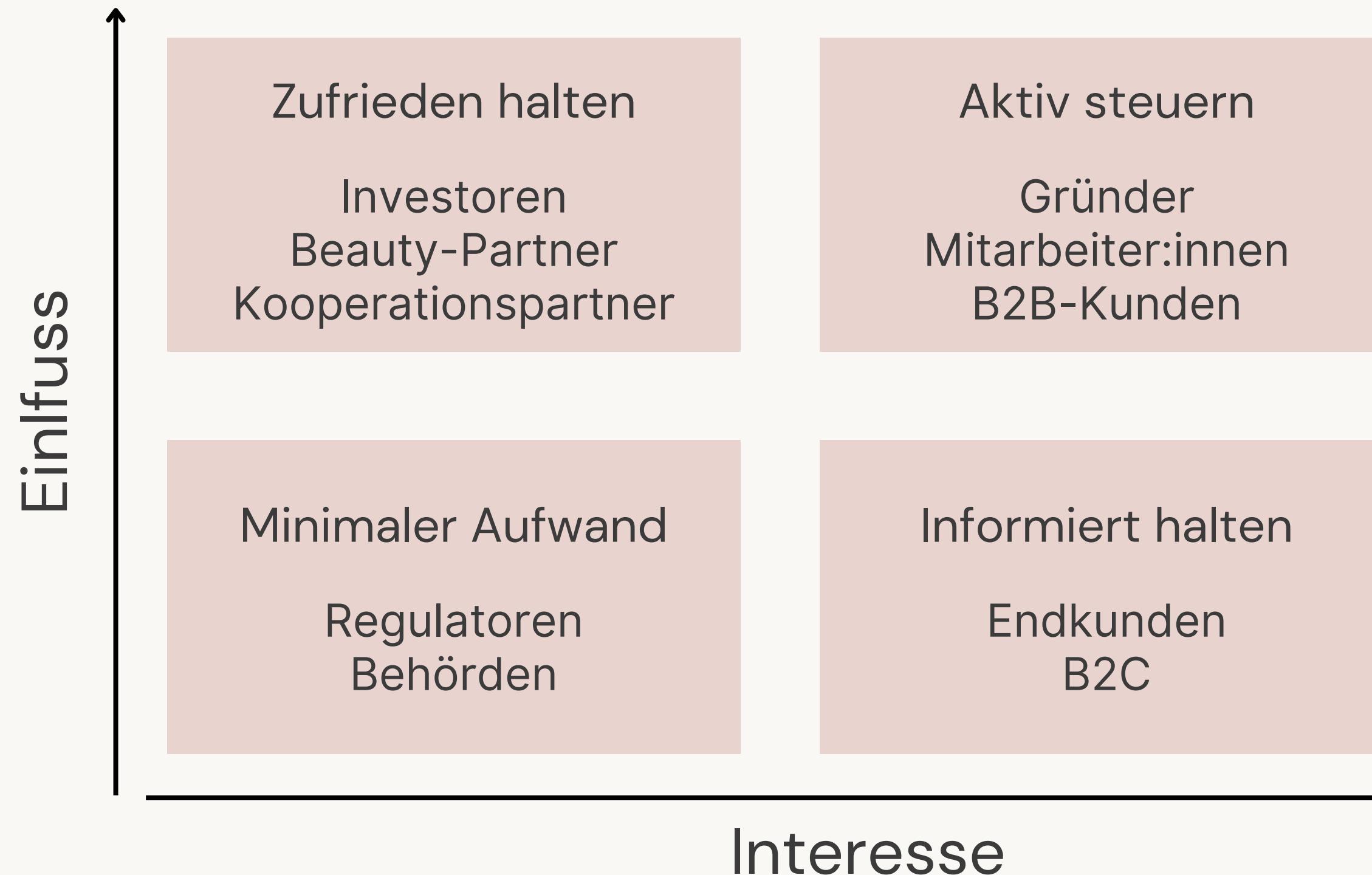
Don't find customers for your  
products, find products for your  
customers.

—Seth Godin

# Stakeholder Übersicht



# Stakeholder – Hierarchie



# Stakeholder – Kommunikation



# Proto-Persona



- Svenja S.
- 28 Jahre
- Berufstätig
- Besucht regelmäßig Drogeriemärkte(dm/Rossmann)

## Herausforderung:

Von der riesen Auswahl in den Regalen überfordert.

Weiß nicht genau, ob ein Produkt für ihre empfindliche Haut geeignet ist, möchte aber nicht auf freie Mitarbeiter warten

## Motivation

Legt Wert auf Inhaltsstoffe (Clean Beauty) und personalisierte Lösungen

Benutzt bereits dm- oder Rossmann-App für Coupons

# Segmentierung

## Premium-Vorreiter (Douglas)

Fokus auf Luxus

hochpersonalisierte  
Beratung

Omnichannel-Exzellenz

## Gesundheits- & Kompetenzführer (dm)

Fokus auf Haut als  
“Kernkompetenz”

Eigenmarken-Stärkung  
(Balea)

digitale  
Gesundheitsservices

## Skalierungs-Gigant (Rossmann)

Fokus auf breite Masse

Effizienz am Point of  
Sale (POS)

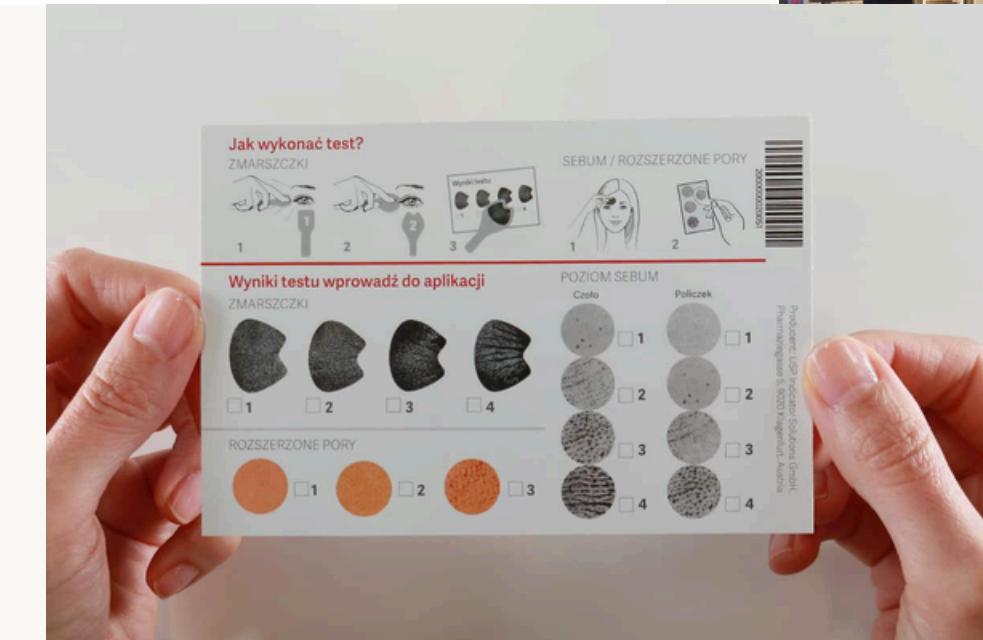
digitale Kiosk-  
Lösungen für ein  
riesiges Filialnetz

# Rossmann

Hohe Innovationsbereitschaft im Bereich  
Retail Media und datengetriebene  
Kundeneinblicke

Investiert in KI-Prozesse für  
Verbesserung des Kundenerlebnisses

Hat bereits personalisierte Hauttests in  
Zusammenarbeit mit USP Solutions  
pilotiert



# dm-Drogeriemarkt

Thema Haut ist eine der Kernkompetenzen des Unternehmens

Bietet in Partnerschaft mit dermanostic gratis Hautanalyse an

Allein in Deutschland wurden zuletzt rund 320. Mio € investiert unter anderem in die kontinuierliche Digitalisierung der Filialprozesse



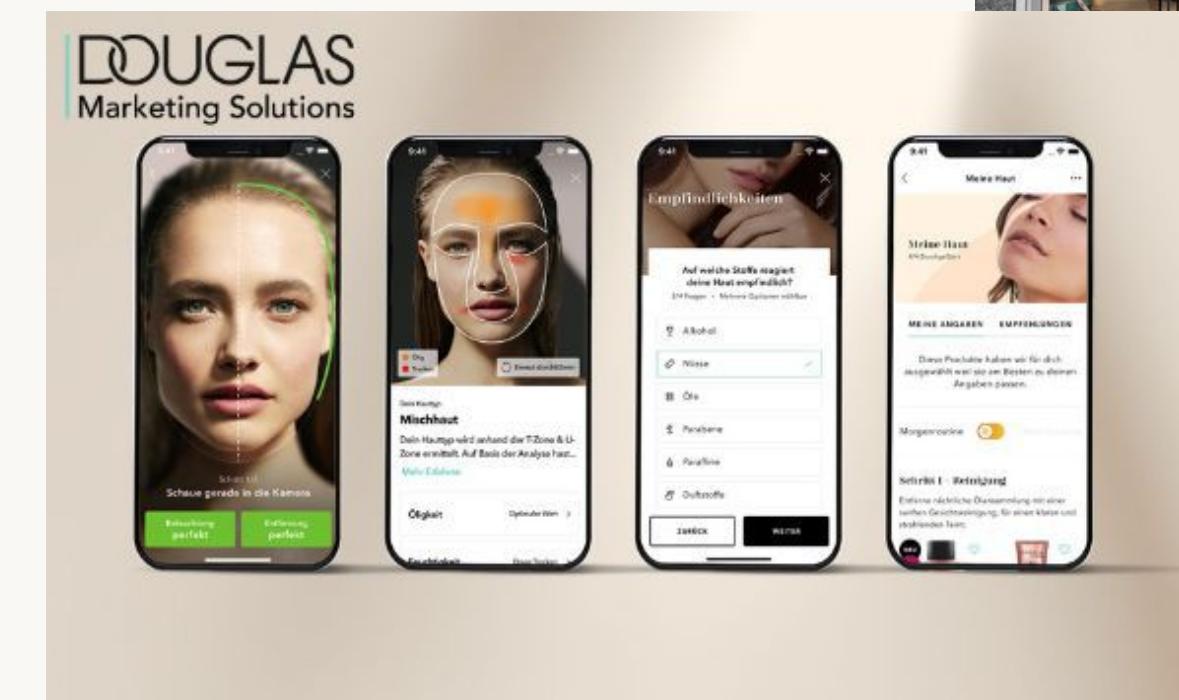
# Douglas

Führend im Premium-Beauty-Segment

Bietet seit 2022 ein KI-basiertes Hautanalyse-Tool direkt in der App an

Dient als “Proof-of-Concept”  
Zeigt, dass KI-Hautanalyse nachweislich  
zur Konversionssteigerung und  
Kundenbindung beiträgt.

In-Store-Kiosk als logische Ergänzung  
zur App-Lösung



# Gatekeeper & Entscheider



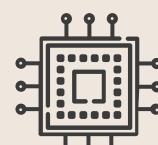
Im B2B Bereich entscheiden Teams, keine Einzelpersonen.



Innovations -& Digital-Teams: Suchen nach Differenzierung durch KI und AR



Einkauf & Produktmanagement: Interessiert an Lösungen, die den Abverkauf von Eigenmarken fördern



IT-Projektmanager: Achten auf Systemintegration (Schnittstellen zur App), Skalierbarkeit und Datenschutz (DSVGO)

# Fakten über SkinCare

## Frauen

kennen nicht ihren  
Hauttyp

63%

## Kund:innen

verstehen das Etikett des  
gekauften Produktes nicht

69%

## Patient:innen

Tage, die auf einen  
Hautarzttermin gewartet  
wird

35

# 04 Corporate Identity



# 3 Säulen der Corporate Identity

## Corporate Design

- Logo
- Farben
- Formen
- Gestaltung

## Corporate Language

- Tonalität
- Sprachstil
- Texte

## Corporate Behaviour

- Auftreten nach innen & außen
- Verhalten in Service & Krisen

# Mission & Vision

---

“GlowMirror entwickelt Beauty-Technologie,  
die Menschen hilft, ihre Haut besser zu verstehen  
– individuell, respektvoll und ohne zu bewerten.”

# Markenwerte

- Menschzentriert
- Inklusiv
- Präzise



# Rolle der Marke im Handel

## GlowMirror als:

- Neutraler Beauty-Berater
- Unterstützendes Tool, kein Verkäufer

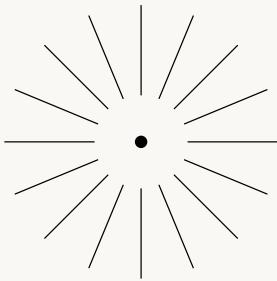
## Position im Store:

- Ergänzt Personal
- Reduziert Entscheidungsstress
- Steigert Beratungskompetenz

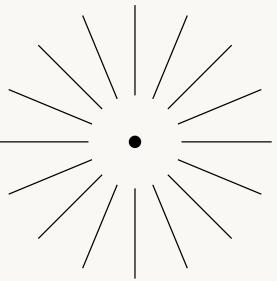
# Customer Journey



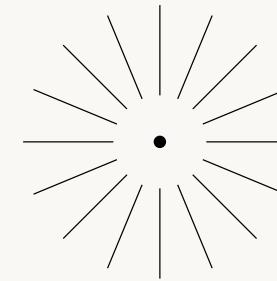
# Warum visuelle Kommunikation hier entscheidend ist



Hautanalyse =  
sensibles Thema



Visuelle Kommunikation  
schafft Vertrauen



Erster Eindruck  
entscheidet über  
Nutzung

Bilder sagen mehr als tausend Worte!

Autor: Baykara, Meryem

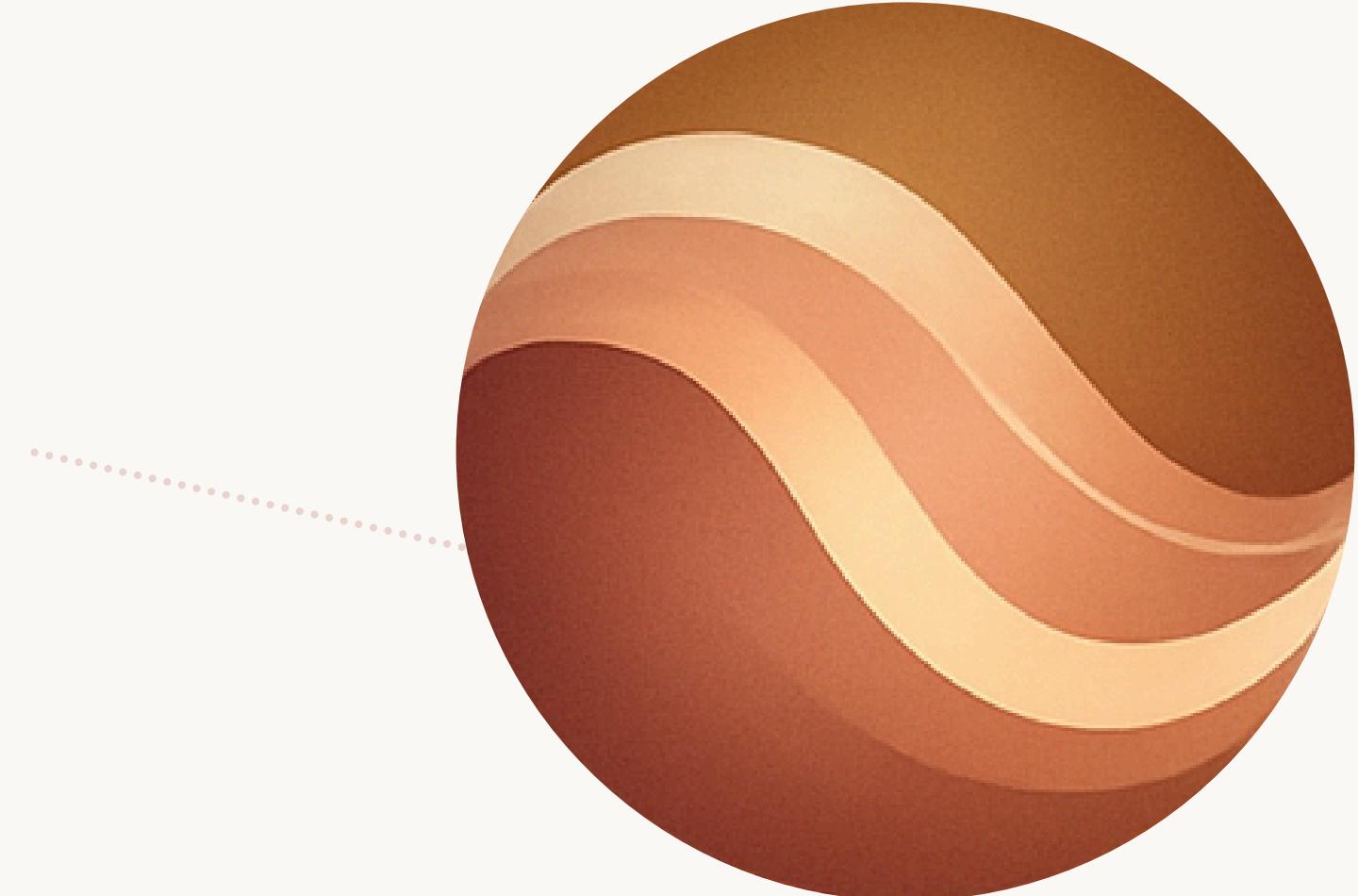
Logo



GLOW/MIRROR

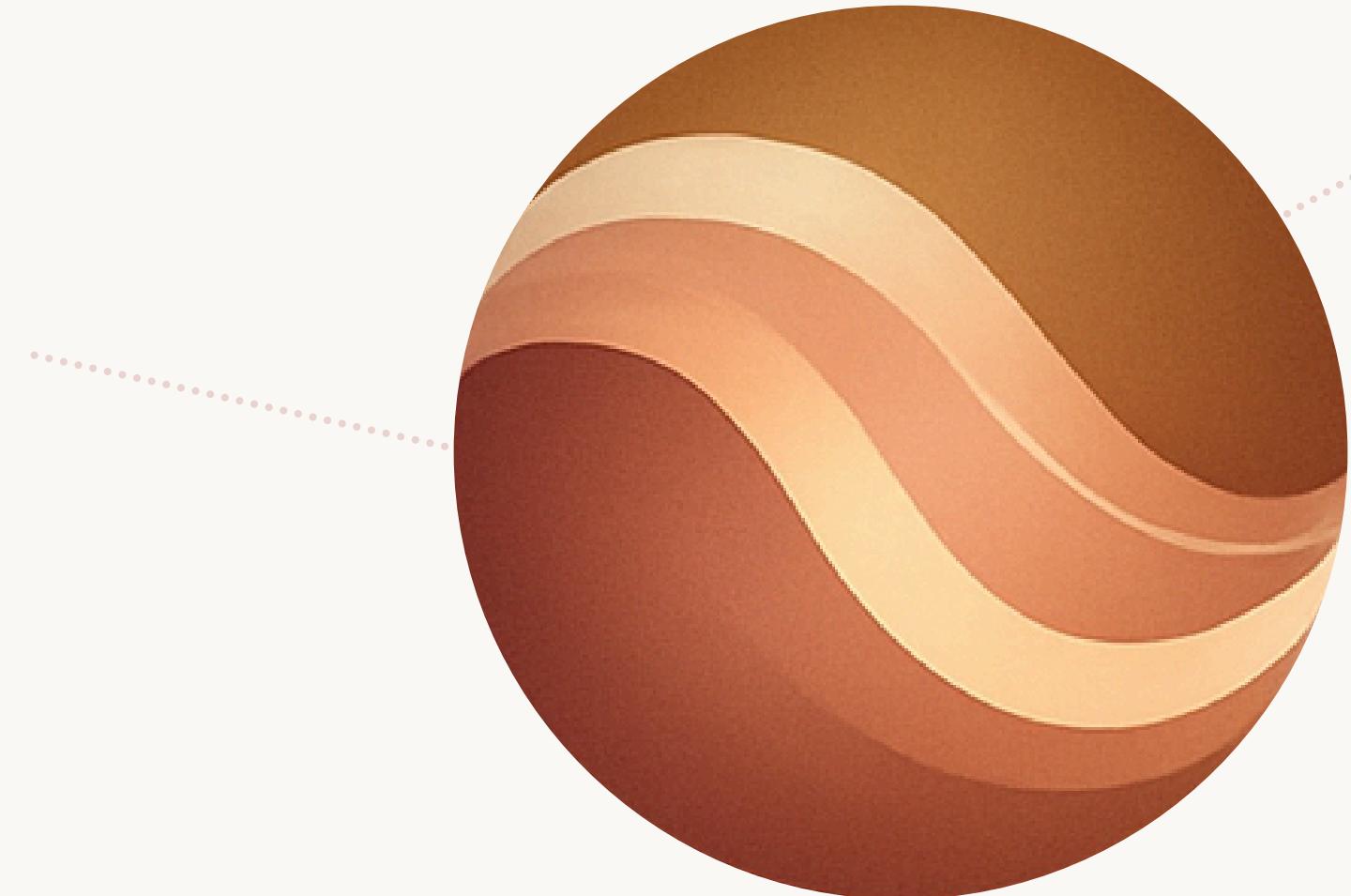
# Logo Konzept

Kreis  
Ganzheit  
Harmonie  
Einheit



# Logo Konzept

**Kreis**  
Ganzheit  
Harmonie  
Einheit



**Farben**  
Exklusivität  
Erdend  
Organisch

# Logo Konzept

**Kreis**  
Ganzheit  
Harmonie  
Einheit



**Farben**  
Exklusivität  
Erdend  
Organisch

**Welle**  
Natürlichkeit  
Bewegung  
Innovation

Logo



GLOW/MIRROR

## Logo – Bildsprache

Zeitlos

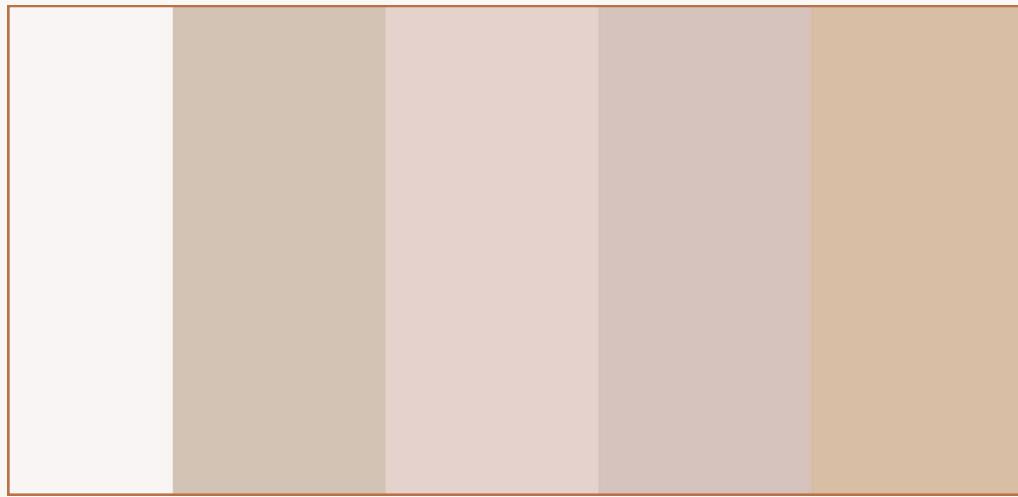
Elegant

Autorität und Vertrauen

Modern

# GLOWMIRROR

# Visuelle Kommunikation im Store



Ruhige Farben senken  
Hemmschwellen



Klare Formen  
schaffen Orientierung



Kein Beauty-Druck im  
Retail







Autor: Arz, Josuel 50

KI • HAUTANALYSE • PERSONAL BEAUTY

# Klarheit für Ihre Schönheit. Intelligenz für Ihr Pflege-Ritual.

GlowMirror ist der smarte Spiegel, der mittels KI präzise **Hautanalysen** durchführt, personalisierte **Beauty-Tipps** liefert und gezielte **Produktempfehlungen** ausspricht – direkt in Ihrem Zuhause und verbunden mit unserer App.

[Jetzt anmelden](#)[Mehr erfahren](#)

## PRODUKT-HIGHLIGHTS

[Echtzeit-Hautanalyse](#)[Individuelle Routinen](#)[App-Sync & Verlauf](#)[Datenschutz DSGVO](#)

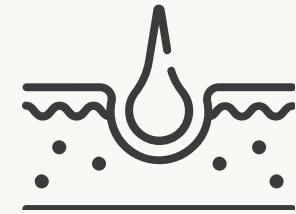
**NEU** Fragebogen beim Start – der Spiegel passt sich Ihrem Hauttyp, Allergien und Zielen an.



# 05 Marketingstrategie

Konzeptverfeinerung

# Produktfeatures



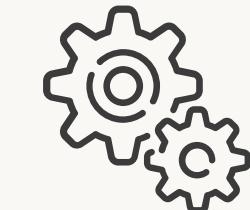
Analyse

Echtzeitanalyse der  
Hautgesundheit

personalisierte  
Produktempfehlungen



Empfehlung



Fortschritt

Fortschrittsverfolgung  
über Wochen



Kontaktlose  
Analyse mit QR-  
Code-Berichten

Kontaktlos



# Mehrwert für Geschäftskunden

## 01 Umsatzsteigerung

Verkaufssteigerung von bis zu 25 %

## 02 Effizienz & Zeitersparnis

Beratungsaufwand um bis zu 40% reduzieren

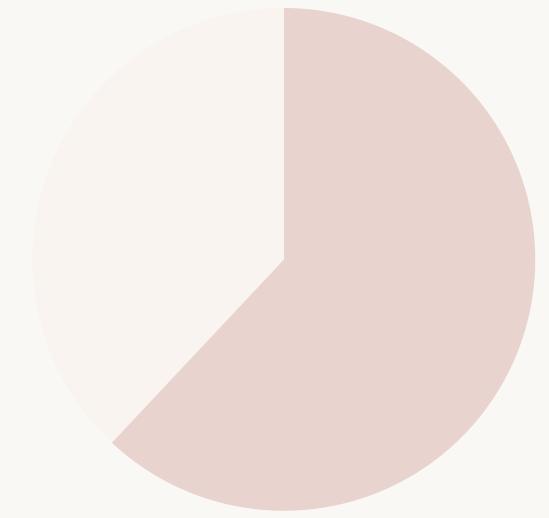
## 03 Kundenerlebnis

Vermittelt Professionalität und Vertrauen

## 04 Flexibilität

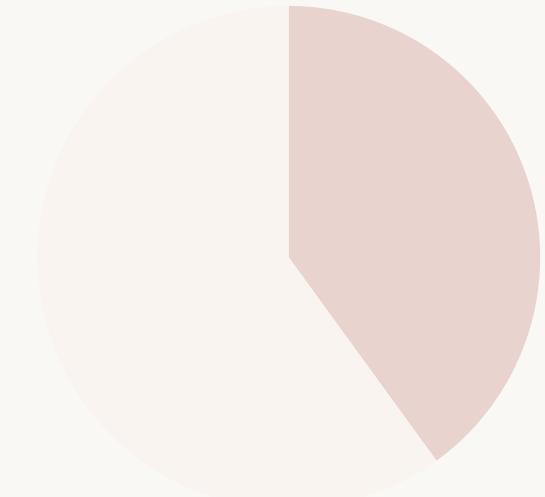
Kontinuierlicher Support

# Social Commerce



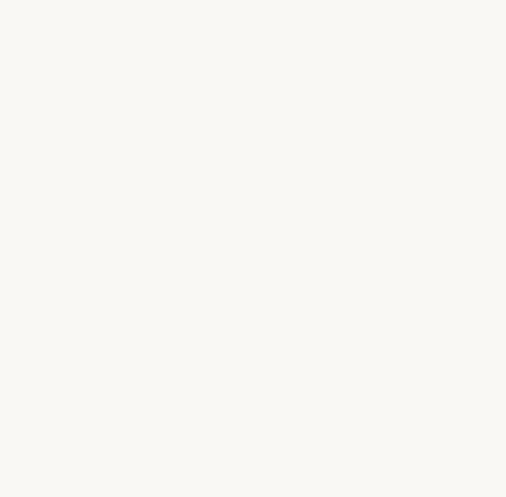
62%

Der Frauen  
Folgen Beauty-  
Influencern



40%

Budget  
Für Influencer-  
Marketing



25%

Competitor 3  
Earth is the third planet  
from the Sun and the  
one that harbors life

# 06 Geschäftsziel

Text

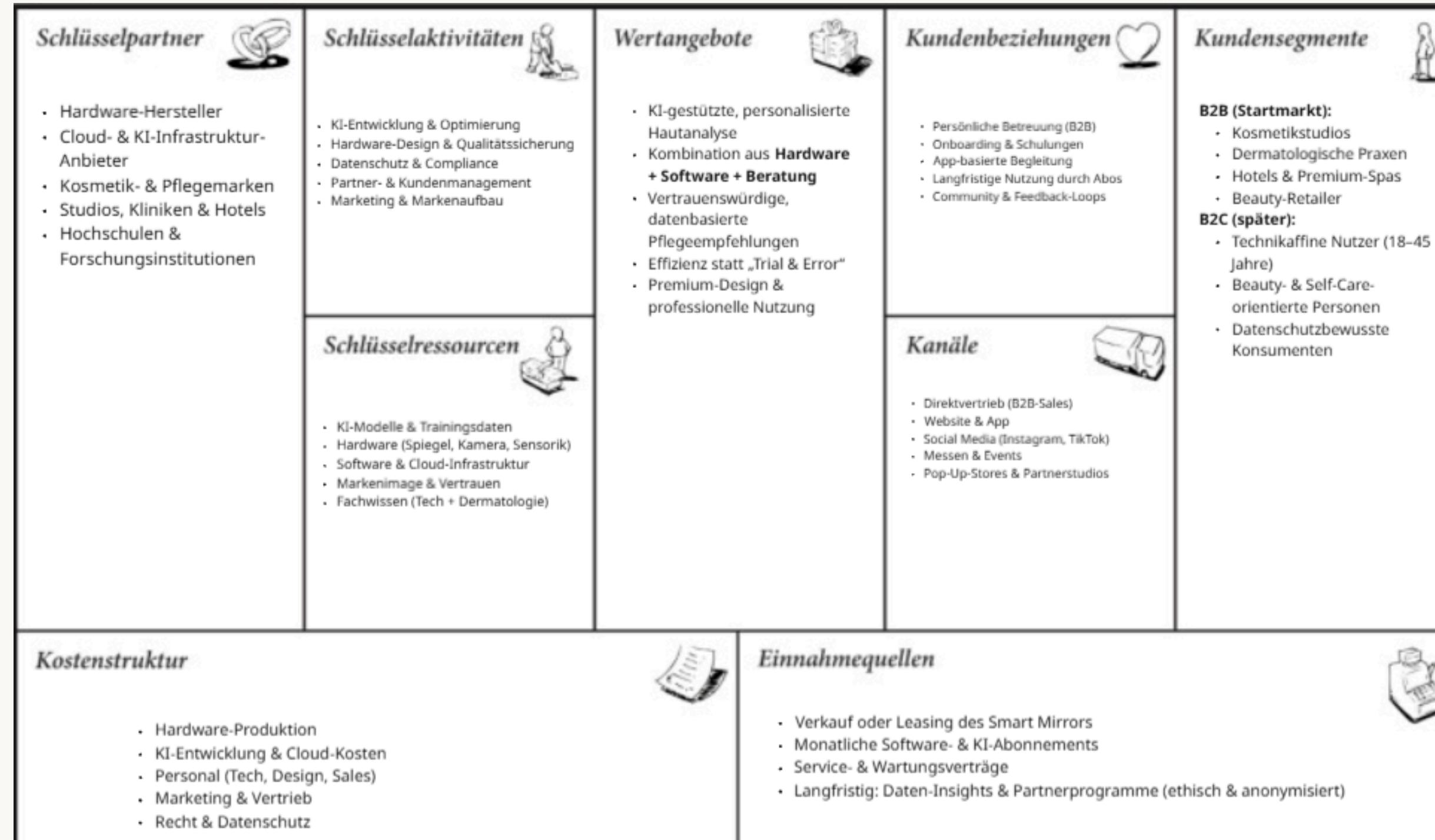
# GESCHÄFTSZIEL & VISION

Strategische Ziele und Vision	
	Führende Beauty-Tech-Plattform
	KI-gestützte Hautanalyse
	Vertrauen & Datenschutz
	Fokus auf B2B
	Langfristig auch B2C

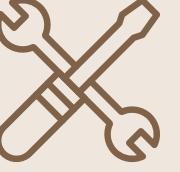
# GESCHÄFTSPLAN & ROADMAP



# BUSINESS MODEL CANVAS



# EINNAHMEQUELLEN

	Smart Mirror Verkauf: 2.500 € / Gerät
	Software- & KI-Abo: 149 € / Monat
	Service & Wartung: optional inkludiert
	Partnerprovisionen: langfristig

# EINNAHMEQUELLEN

KI & Software  
120.000 €

Cloud & Infrastruktur  
30.000 €

Hardware & Produktion  
1.200 € / GERÄT

Personal & Betrieb  
150.000 €

# MARKTPOTENZIAL & WACHSTUM

TAM

Gesamter Markt



Global

SAM

Relevanter Markt



Europa

SOM

Realistisch erreichbarer Markt



Deutschland

# 07

## Verbale Kommunikation

# Marketingstrategie

## Ziele – Was wollen wir erreichen?

- Sichtbarkeit für GlowMirror aufbauen
- Vertrauen in KI-gestützte Hautanalyse schaffen
- Interesse am GlowMirror-Erlebnis im Store wecken

## Maßnahmen – Wie setzen wir das um?

- Erklärende Social-Media-Inhalte & Werbung
- Website als zentraler Einstiegspunkt
- Physische Touchpoints durch Store-Integration

## Logik – Warum diese Kanäle?

- Digitale Kanäle informieren und schaffen Vertrauen
- Offline-Erlebnisse ermöglichen echte Produkterfahrung
- Kombination erhöht Akzeptanz und Nutzung

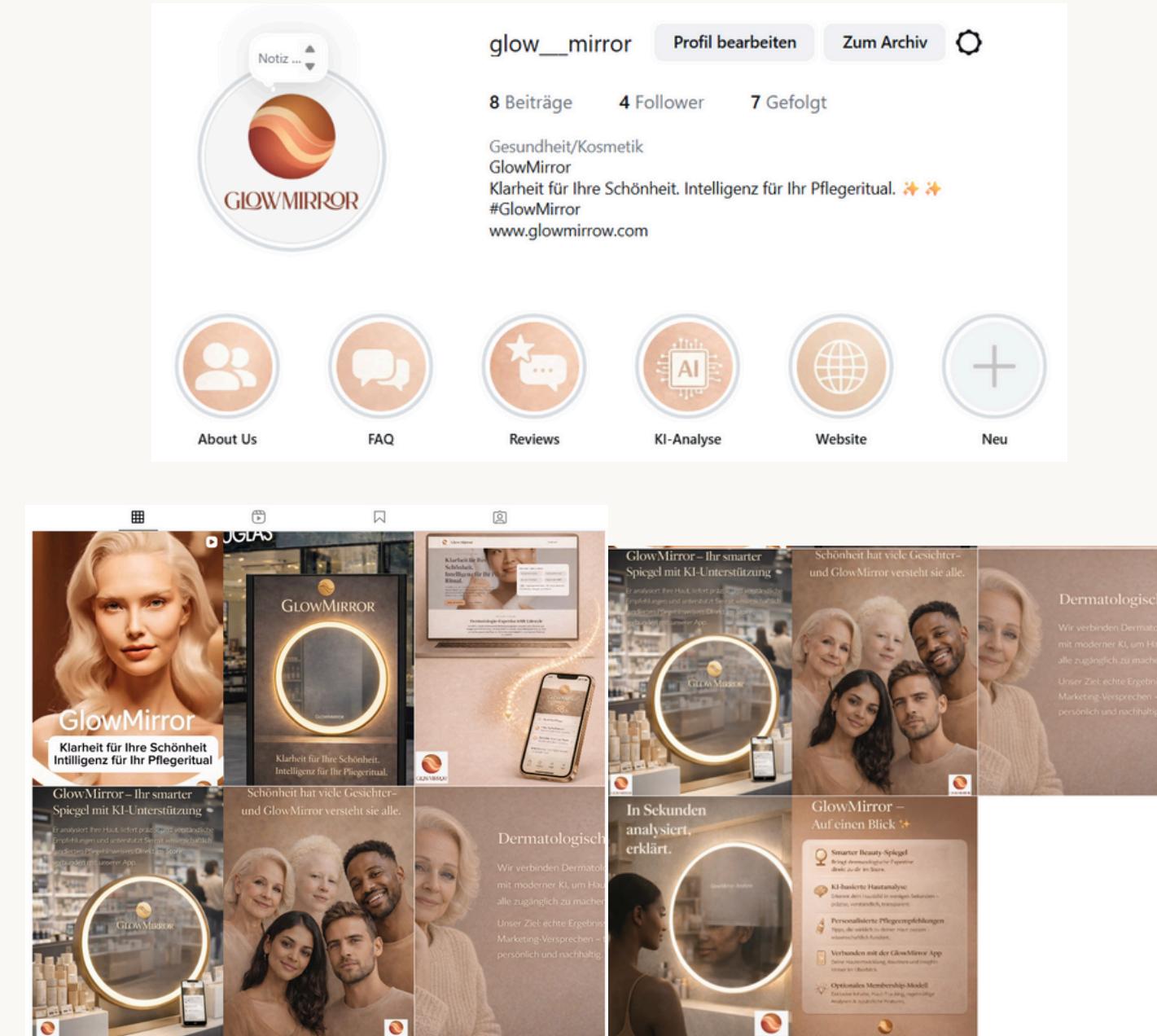
## Kanäle – Wo erreichen wir die Zielgruppe?

- Soziale Medien (Instagram)
- Owned Media (Website & App)
- Events & Offline-Erlebnis im Store

# Social Media

## Instagram Account:

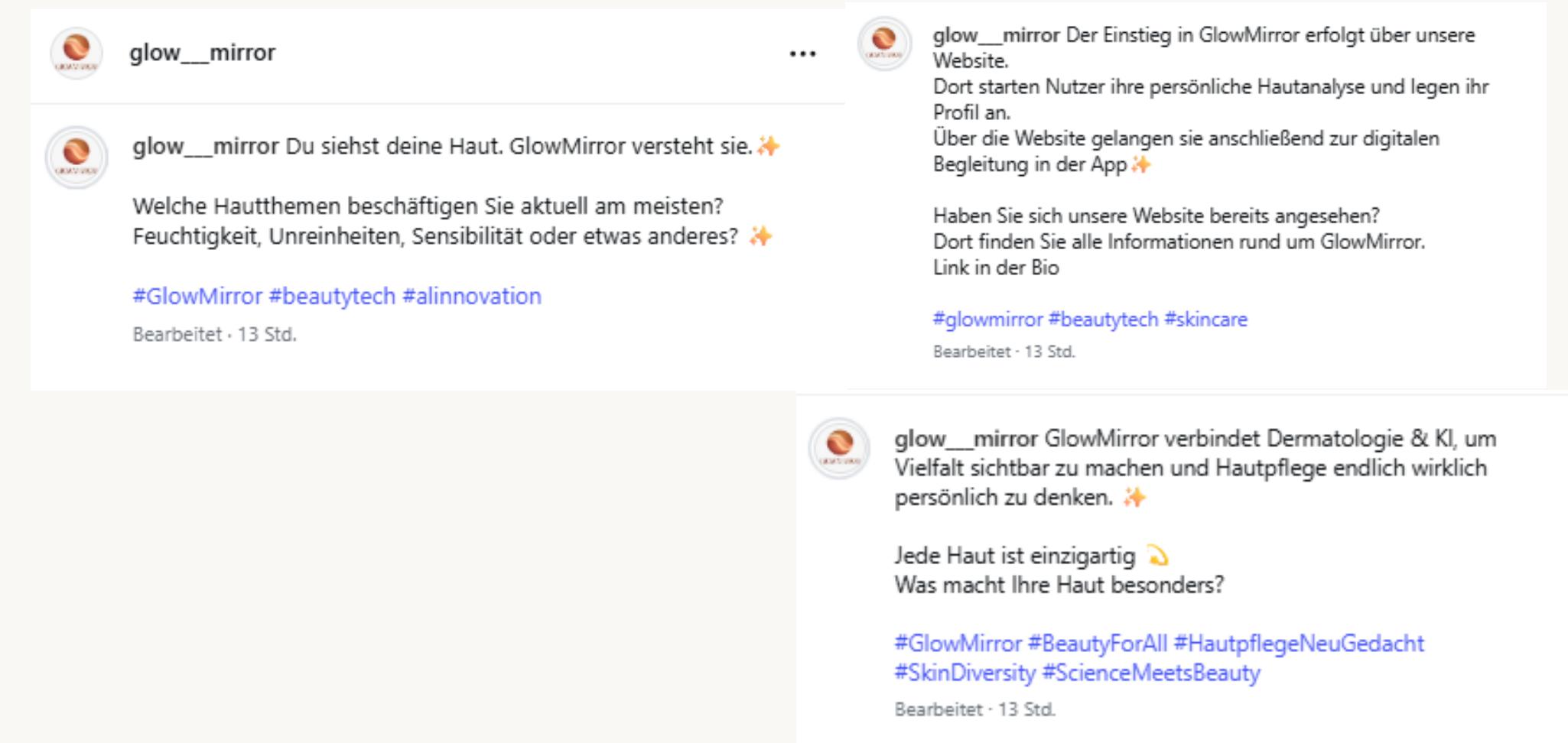
- Zentrale Plattform zur Kommunikation des GlowMirror-Konzepts
- Visuell einheitlicher, hochwertiger BeautyTech-Auftritt
- Fokus auf Information, Vertrauen und Markenaufbau
- Vorbereitung der Nutzer auf das GlowMirror-Erlebnis im Store



# Social Media

## Instagram Account: Caption

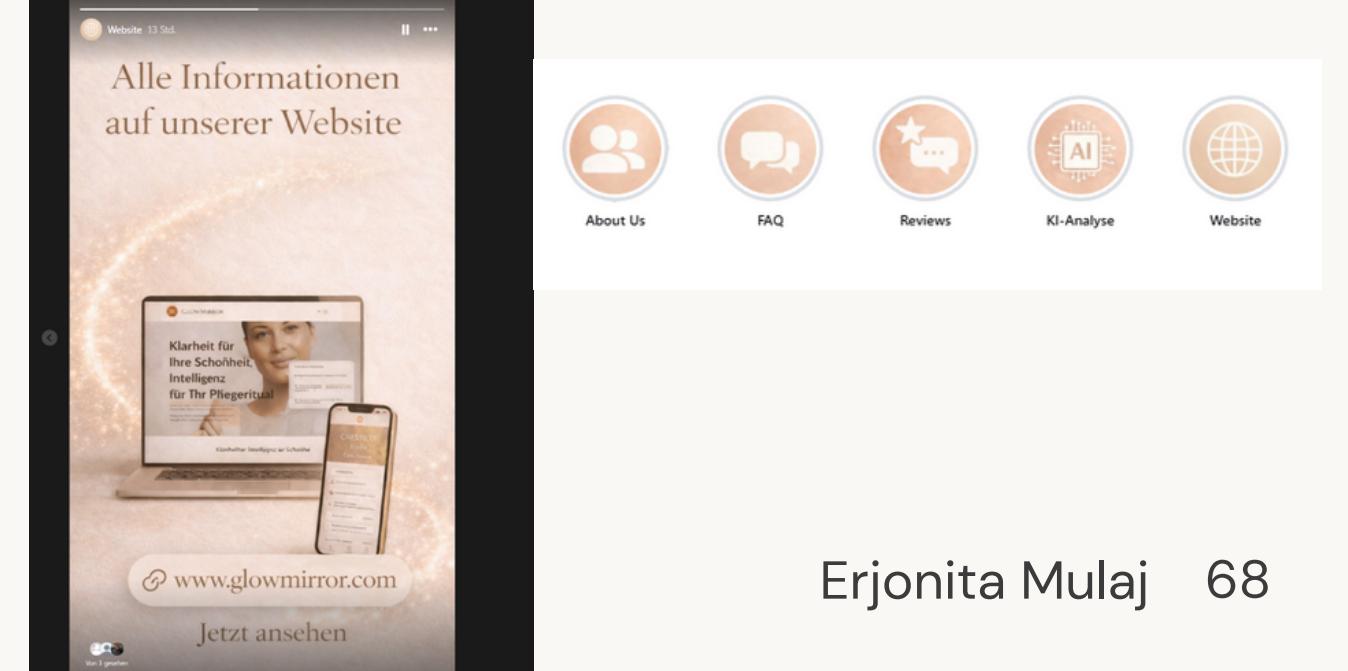
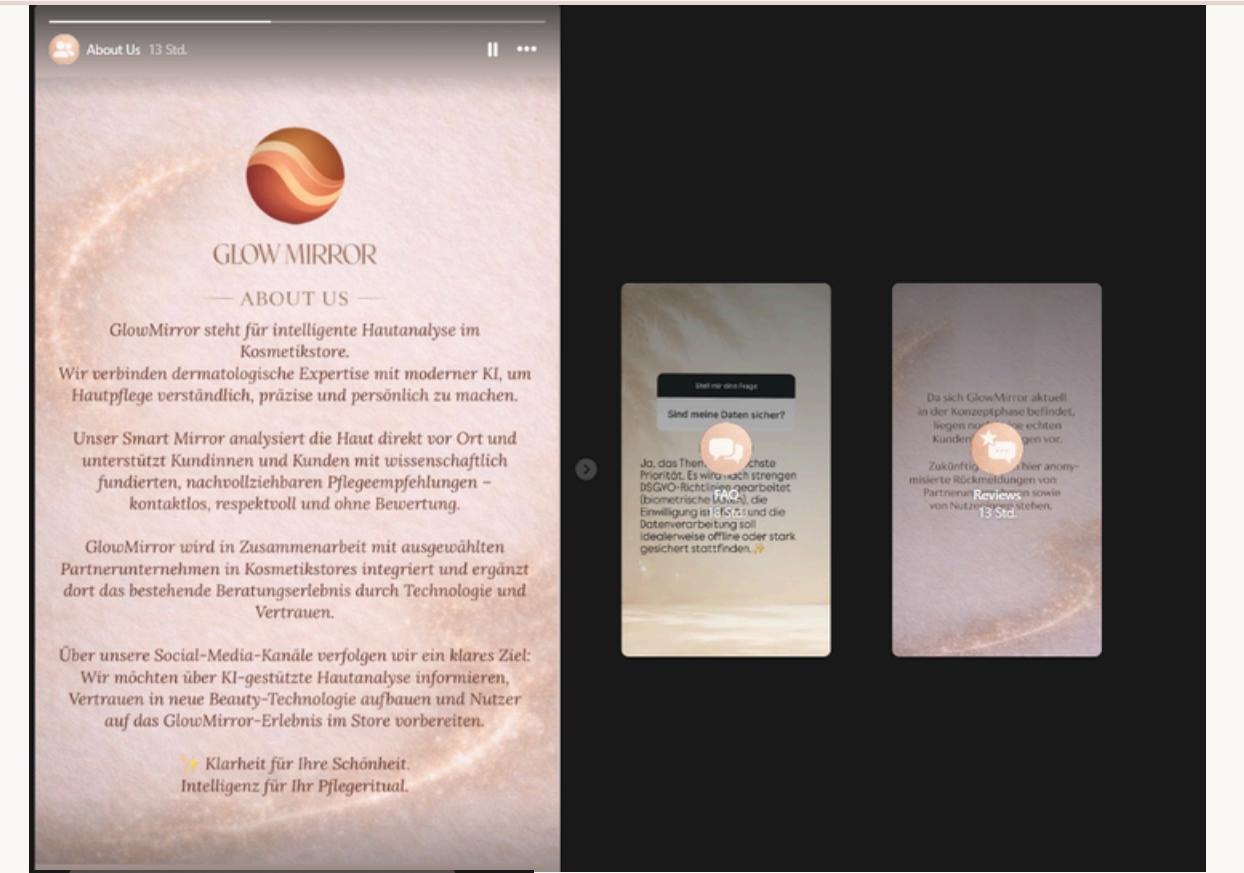
- Informativ und professionelle Sprache
- Klare Erklärung von Produktnutzen und Mehrwert
- Integration von Fragen zur Steigerung der Interaktion
- Förderung von Dialog statt Einweg-Kommunikation



# Social Media

## Instagram Account: Highlights

- Strukturierte Bündelung relevanter Inhalte
- Schneller Zugang zu zentralen Informationen
- Ergänzung zur Website, nicht als Ersatz
- Erhöhung von Transparenz und Nutzerverständnis



# Social Media

## Paid Media

- Einsatz von Instagram-Werbeanzeigen im Feed und in Stories
- Visuell auffällige Anzeigen im GlowMirror-Design
- Fokus auf emotionale Bildsprache und Produktinszenierung
- Kurze, klare Werbebotschaften zur KI-gestützten Hautanalyse
- Call-to-Action zur Website zur weiteren Information



# Social Media, Highlight

## HIGHLIGHT: WEBSITE

- Klarer Call-to-Action („Link in Bio“)
- Weiterleitung zur zentralen Informationsplattform
- Vorbereitung auf den Store-Besuch
- Verknüpfung von Social Media und Website

## HIGHLIGHT: KI-ANALYSE

- Vereinfachte Erklärung der KI-gestützten Hautanalyse
- Visuelle Darstellung komplexer technischer Prozesse
- Abbau von Unsicherheiten gegenüber KI
- Ergänzende Erklärung zur Website

## HIGHLIGHT: FAQ

- Beantwortung häufiger Nutzerfragen
- Einsatz von Frage-Stickern für Community-Dialog
- Thematisierung sensibler Inhalte (z. B. Datenschutz, KI)
- Vertrauensaufbau durch Transparenz

## HIGHLIGHT: REVIEWS

- Aktuell keine echten Kundenbewertungen (Konzeptphase)
- Transparenter Hinweis auf fehlende Reviews
- Geplante anonyme Rückmeldungen von Partnern und Nutzern
- Bewusster Verzicht auf Fake-Bewertungen

## HIGHLIGHT: ABOUT US

- Vorstellung von GlowMirror und der Produktidee
- Erklärung des Nutzens für Kosmetikstores
- Hinweis auf Kooperationen mit Partnerunternehmen
- Klare Definition der Social-Media-Ziele

# Owned Media

## Kanal (Owned Media)

- **Webseite:** wichtig, damit Interessierte uns finden.  
Studien zeigen, dass SEO (Suchmaschinenoptimierung) + optimierte Inhalte besonders in der Beautybranche relevant sind.
- **Email:** z. B. mit personalisierten Pflege-Tipps, Produktlaunches, Demo-Einladungen.
- **App mit Account:** Die App dient nicht nur der Nutzung des Produkts, sondern auch als direkter Kommunikationskanal. Über Push-Nachrichten, personalisierte Inhalte und Empfehlungen tritt GlowMirror in einen kontinuierlichen Dialog mit seinen Nutzer:innen.

KI • HAUTANALYSE PERSONAL-BEAUTY

**Klarheit für Ihre Schönheit. Intelligenz für Ihr Pflege-Ritual.**

GlowMirror ist der smarte Spiegel, der mittels KI präzise Hautanalysen durchführt und individualisierte Beauty-Tipps liefert und gezielte Produktempfehlungen auspricht – direkt in Ihrem Zuhause oder unterwegs über App.

**Jetzt anmelden** **Erleben**

**PRODUKT-HIGHLIGHTS**

- Echtzeit-Hautanalyse
- Individuelle Routinen
- App-Sync & Verlauf
- Datenschutz DSGVO

**NEU** Fragebogen beim Start – der Spiegel passt sich Ihrem Hauttyp, Allergien und Zielen an.

**GESCHÄFTSIDEE**

**Dermatologie-Expertise trifft Lifestyle**

GlowMirror macht professionelle Hautanalyse zugänglich, bequem und individuell. Der Spiegel nutzt KI-Erkennung, um Hautzustand zu messen, liefert altlastige Beauty-Tipps und schlägt passende Pflege vor. Ziel ist eine neue Kategorie für das tägliche Pflegespiel zu schaffen.

**Smarter Spiegel**  
Hochpräzise Sensorik & Beleuchtung für konstante Ergebnisse – jeden Tag, zu jeder Tageszeit.

**KI-Analyse**  
Erkennt Muster, Trockenheit, Unreinheiten und Trends über Zeit – für Empfehlungen, die wirklich passen.

**App & Mitgliedschaft**  
Persönliches Profil, sichere Datenspeicherung, Verlauf, Routinen und optionale Pro-Features im Abo.

**ABLAUF**

**In drei Schritten zu deinem Glow**

- Onboarding & Fragebogen**  
Beim ersten Start erfassst du Hauttyp, Allergien & Ziele. So lernt GlowMirror deine Bedürfnisse kennen.
- Scan & Analyse**  
Der Spiegel ermittelt in Sekunden deinen Hautzustand und gleicht Werte mit deinem Verlauf ab.
- Routine & Empfehlungen**  
Erhält personalisierte Tipps – auf Wunsch mit Produktempfehlungen & Erinnerungen über die App.

**Datenschutz-Versprechen**  
Alle Daten werden DSGVO-konform verarbeitet. Du entscheidest, was gespeichert wird und kannst alles jederzeit löschen.

**S2B • POP-UP & RETAIL**

**GlowMirror im Einsatz vor Ort**

GlowMirror schafft erlebbare Hautanalyse – dort, wo Ihre Kunden sind: im Store, im Studio oder auf Events. So verbinden Sie Beratung, Technologie und Markeninszenierung in einem Moment.

**KOSMETIKSTUDIO & HAUTBERATUNG**

GlowMirror ergänzt die Expertise Ihres Teams mit datenbasierten Analysen und macht Hautzustände sichtbar – vor und nach der Behandlung.

- Transparente Dokumentation für Kundinnen
- Messbare Ergebnisse und Vorher-Nachher-Vergleiche
- Professionelles, modernes Praxis- und Studio-Erlebnis

**ÜBER UNS**

**Geschichte & Ziel**

Wir verbinden Dermatologie-Expertise mit moderner KI, um Hautpflege für alle zugänglich zu machen. Unser Ziel: echte Ergebnisse statt Marketing-Versprechen – transparent, persönlich und nachhaltig.

**Unsere Geschichte**  
Entstanden aus einer Hochschul-Innovation: Ein Team aus Tech-Enthusiasten & Hautpflege-Fans baute einen Prototypen, der datenbasierte Pflegeentscheidungen möglich macht.

**Mission**  
Klarheit über die eigene Haut – jeden Tag. Wir wollen Routinen vereinfachen und Menschen befähigen, fundierte Entscheidungen zu treffen.

**Vision**  
Die führende Beauty-Tech-Plattform zu werden, die Spiegel, App und Partner\*innen aus Pflege & Dermatologie intelligent vereint.

**KONTAKT**

**Schreib uns**

Fragen, Kooperation oder Demo-Termin? Wir freuen uns auf deine Nachricht.

Vor- & Nachname: Max Mustermann E-Mail: max@mail.de

Nachricht: Worum geht es?

**Nachricht senden**

**GlowMirror**  
Klarheit für Ihre Schönheit. Intelligenz für Ihr Business.

**Links**  
Geschäftsidee Geschäftsidee's Geschichte & Ziel  
Pop-up & Retail Kontakt

**Newsletter**  
E-Mail Adresse: Abonnieren

© 2026 GlowMirror - Alle Rechte vorbehalten.

# Owned Media

## Formular nach der Anmeldung – Personalisierung

- Wird nach der **Registrierung** ausgefüllt
- Dient dazu, ein **individuelles Hautprofil** zu erstellen
- Erfasst wichtige Informationen wie:  
Hauttyp & Hautzustand, Hautprobleme (z. B. Akne, Trockenheit, Rötungen), Pflegegewohnheiten & Produkte, Lebensstil-Faktoren (z. B. Stress, Umwelt)
- Die Daten helfen der **KI**, die Analyse **kundenspezifisch** anzupassen
- Grundlage für **personalisierte Empfehlungen** statt Standardlösungen
- Verbessert die **Genauigkeit** der Hautanalyse
- Datenschutz: Daten werden nur zur Analyse & Empfehlung genutzt

The screenshot shows the 'Onboarding-Fragebogen' (Onboarding questionnaire) page. At the top, there's a header with the GlowMirror logo and navigation links for Dashboard, Fragebogen, Demo Nutzer, and Abmelden. Below the header, a welcome message says 'Willkommen zurück' with a star icon. A note below it states: 'Damit GlowMirror deine Haut optimal analysieren kann, benötigen wir ein paar Informationen.' The main form area is titled 'Onboarding-Fragebogen' and contains several dropdown menus and input fields:

- Hauttyp:** Normal
- Hautprobleme (mehrere):** Akne, Rötungen, Rosacea, Neurodermitis, Hypersensibilisierung
- Pflege-Routine:** Unregelmäßig
- Allergien / Unverträglichkeiten:** z. B. Duftstoffe, Alkohol
- Medizinische Hinweise:** Optional
- Pflegeziele:** Reinere Haut, Anti-Aging, Mehr Feuchtigkeit, Weniger Rötungen

At the bottom right of the form is a large black button labeled 'Onboarding abschließen'.

# Pop Up – B2B2C

## 1. Konzept

- GlowMirror ist B2B
- Spiegel wird nicht an Endkund:innen verkauft
- Käufer: Retailer & Stores (z. B. Douglas, Sephora, dm)
- Endkund:innen testen den Spiegel zur Validierung

→ B2B2C – In-Store Pilot

## 2. Ziel

- Kein Verkauf
- Akzeptanz bei Endkund:innen testen
- Mehrwert für Retail nachweisen
- Entscheidungsgrundlage für Douglas schaffen



# Pop Up – B2B2C

## 3. Ort

- Integration in einer Douglas-Filiale
- Temporäre Testinstallation
- Sichtbar, hochwertig & professionell

## 4. Zielgruppen

Primär:

- Douglas (Management, Innovation, Retail)

Sekundär:

- Endkund:innen als Testnutzer:innen
- Endkund:innen = Datenquelle, nicht Käufer



# Pop Up – B2B2C

## 5. Funktionsweise im Store

- Kund:in entdeckt GlowMirror
- Kostenlose KI-Hautanalyse
- Ergebnis:
  - Hautzustand
  - Personalisierte Pflegeempfehlung
- Empfehlungen aus dem Douglas-Sortiment

Douglas misst:

- Nutzung
- Verweildauer
- Einfluss auf Kaufverhalten

## 6. Mehrwert für Douglas

- Objektivere Beratung
- Weniger Abhängigkeit vom Personal
- Höhere Conversion
- Innovatives Markenimage
- Reale Nutzungsdaten



# Pop Up – B2B2C

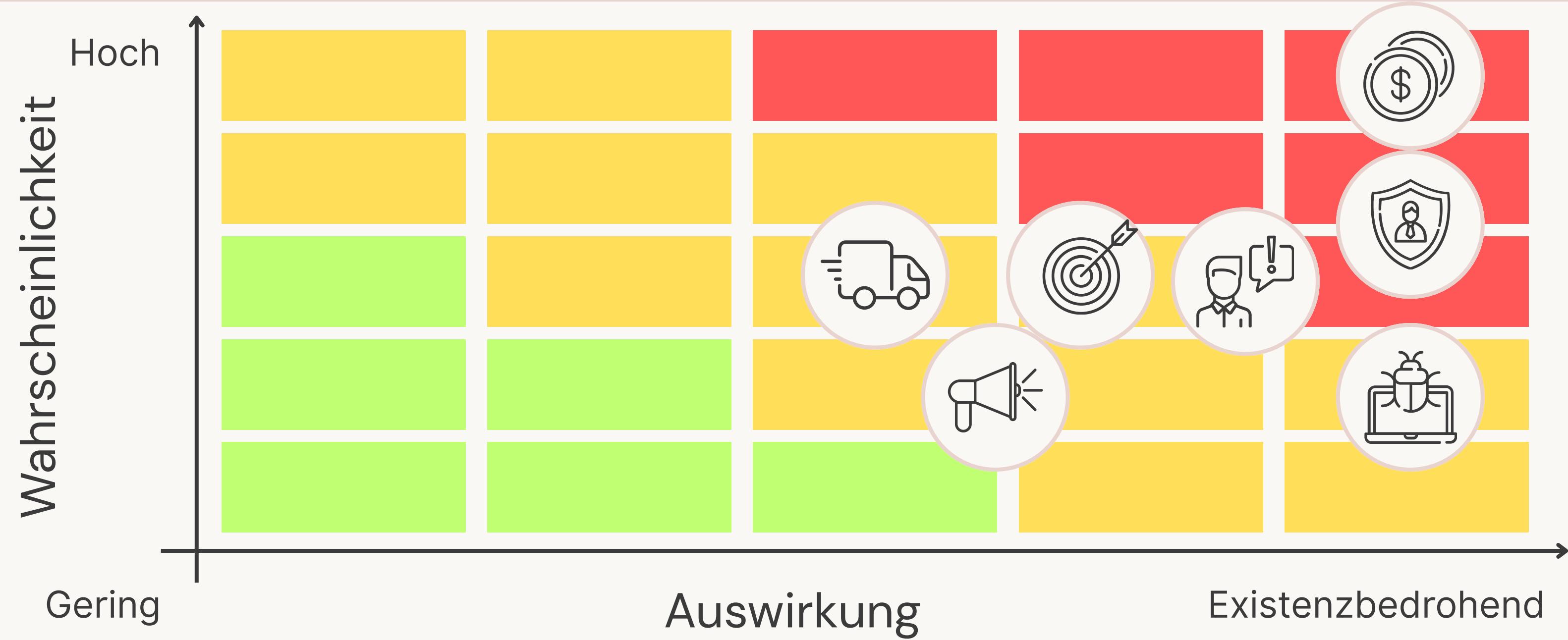
## KPIs

- Anzahl Hautanalysen
- Verweildauer
- Akzeptanzquote
- Einfluss auf Produktauswahl
- Interesse an langfristiger Integration

# 08 Krisenmanagement

Spezifische Risiken & unsere Gegen-Strategien

# Risiko-Matrix



# Die 5 wichtigsten Krisen



DSGVO-Verstoß



Marktkonkurrenz

K  
R  
I  
S  
E

KI-Finanzierungsblase



Ungenaue Analyse



Cyberangriffe



# Die 6 Phasen einer Krise nach Mathias Engel



# Die 6 Phasen einer Krise nach Mathias Engel



# KPI-Dashboard – Überblick



## Cash-Runway



> 18 Monate



9-17 Monate



< 9 Monate



## Burn-Rate



Im Plan oder sinkend



0-20 % über Plan



> 20 % über Plan



## Compliance



Kein kritischer Fall



1-2 Fälle



schwere Fälle,  
verpasste Fristen

# Präventionsmaßnahmen

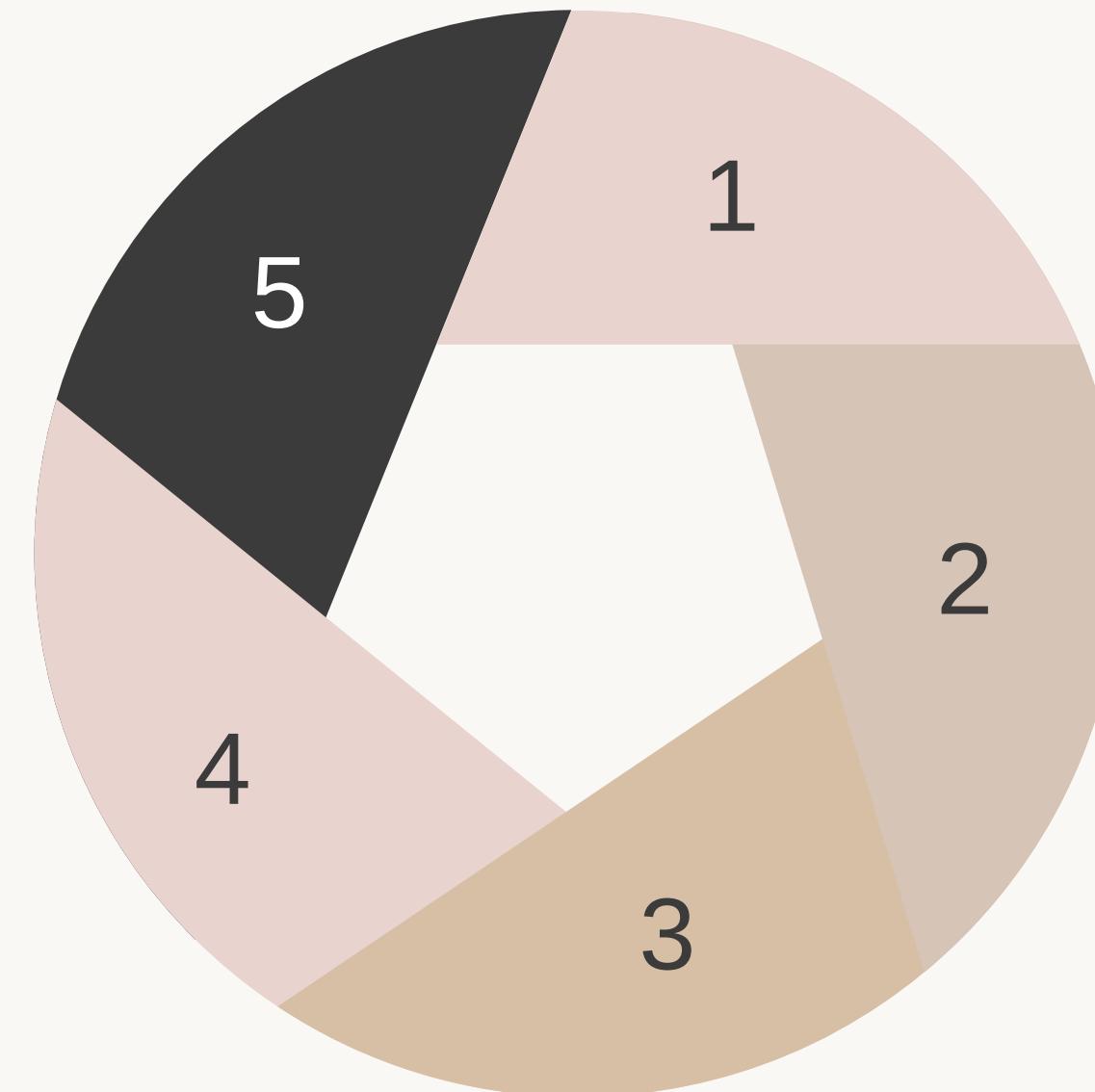
5. KPI-Monitoring

4. Stakeholder-Governance

3. Technologische Transparenz

1. Risikoregister aufsetzen

2. DSB fest integrieren



# Fazit

---

-  Weniger Überraschungen
-  Bessere Bewertungen
-  Exit Optionen
-  Schnellere Profitabilität

Innovation is not about technology. It's  
about people.

vielen Dank