

# Die **KORO** **DROGERIE** stellt sich vor

## **Das Fundament des Erfolgs: Unser Geschäftskonzept**

Der Erfolg unseres Geschäftskonzepts begründet sich zum Großteil auf der Pionierleistung. Die Grundidee der KoRo Drogerie ist es dem Kunden seine Lieblingsartikel in günstigen Großpackungen anzubieten. Dabei legen wir unseren Fokus auf Produkte für die steigende Zahl gesundheits- und umweltbewusster Menschen.

Das Fundament unseres Geschäftsmodells ist das Vermeiden überflüssiger Kosten durch die Auslagerung von elementaren Kernleistungen. Hierunter fallen vor allem Lagerung und Logistik, welche von professionellen Partnerunternehmen übernommen werden. Darüber hinaus erfolgt der Vertrieb bis dato ausschließlich online, was selbstverständlich ebenfalls Kosten spart und einen Preisvorteil für den Endverbraucher schafft. Auf Kostenseite reduzieren wir durch die vorgestellten Maßnahmen weitgehend Fixkosten wie Lager- und Ladenmieten.

Außerdem verzichtet die KoRo Drogerie bewusst auf kleine Packungseinheiten, um sich von der Konkurrenz abzuheben, wodurch nicht nur Manpower eingespart, sondern auch die Umwelt durch weniger Verpackungsmüll belastet wird. Beim Marketing setzt die KoRo Drogerie ebenfalls mit Erfolg auf Effektivität und Effizienz. Wir erreichen unsere Kernzielgruppe durch gezieltes Online- und Influencer-Marketing, ohne dabei große Streuverluste zu erleiden, wie es beispielsweise durch TV-Werbung der Fall ist.

## **Kundenprobleme klug gelöst**

*Warum gibt es Quinoa, Walnüsse und getrocknete Mango nur in winzigen, teuren Packungen?*

*Wo finde ich Exoten wie Coquitos, Jackfrucht oder grüne Pistazienkerne?*

*Warum sind Trockenfrüchte mit Schwefel und Zucker behandelt?*

Die alltäglichen Kundenfragen beantwortet die KoRo Drogerie mit einem über die Jahre an Kundenwünsche, Trends und eigene Prinzipien angepassten einzigartigen Sortiment. Der Kunde kann seine Lieblingsprodukte in Großpackungen kaufen, ohne nach einmaligem Gebrauch die leere Packung zu entsorgen. Darüber hinaus spart er dadurch Geld und Zeit, die wichtigste Ressource unserer Welt, durch den Entfall von häufigem Einkaufen der angesprochenen Produkte.

In Zukunft werden das Sortiment weiter ausgebaut, neue Märkte und Zielgruppen erschlossen und die Vision der KoRo Drogerie auf weitere Bereiche angewandt.

## **Ein starkes Team**

Mitgegründet wurde die KoRo Drogerie von Constantinos Calios. Er ist heute gemeinsam mit Piran Asci Geschäftsführer des Unternehmens. Beide leiten ein junges Team ehrgeiziger Menschen, die zusammen besondere Expertise in den Bereichen Unternehmensplanung, Finanzen, Marketing und Ökotrophologie vereinen und an eine gemeinsame Vision glauben.

## **Zahlen, Daten und Fakten**

Gründer: Constantinos Calios

Geschäftsführer: Constantinos Calios, Piran Asci

Website: <http://www.korodrogerie.de>

Start: 14. November 2012

Sitz: Wiclefstr. 16-17, 10551 Berlin

Blog: <https://www.korodrogerie.de/foodjournal/>

## **Pressekontakt**

Pressebereich: <https://www.korodrogerie.de/presse>

Constantinos Calios

Tel.: +49 (0) 30 609 84 976

Mail: [calios@korodrogerie.de](mailto:calios@korodrogerie.de)