

BRANSJENS EGET FAGBLAD

NR. 3/2015

spa beauty

**KODEN FOR
Å LYKKES I**
HUDPLEIEBRANSJEN
Sats på **MANNEN**

ledelse:
Vær et medmenneske

Myte eller fakta?

VI SLÅR HULL PÅ SKJØNNHETSMYTENE

TA VARE PÅ HUDEN ETTER SOL OG SOMMER

Therese Bunæs:
ALLE MÅ TRIVES

**7 tips til gode
kampanjer**

Marina **TOK
SJANSEN**



Marina TOK SJANSEN

Marina E. Engervik, gründeren bak Marina Miracle, deler med seg sine personlige erfaringer, nyttige tips om sosiale medier og sine topp 5 must-haves for deg som har nettbutikk.

TEKST: Redaksjonen FOTO: Marina Elisabeth Engervik

MARINA (27) er opprinnelig fra Båtsfjord i Finnmark men bosatt i Oslo. Hun har alltid tenkt på seg selv som en viljesterk person. - Hvis jeg har en tanke, som jeg fortsetter å tenke på, så må jeg gjøre noe med den. Jeg er fornuftig, drømmende og kreativ. Jeg er ikke en realist, men jeg er en positiv person. Jeg tenker alltid at det går bra. Hvis det ikke går bra akkurat nå, så vil det gå bra veldig snart. Jeg må bare fortsette.

Denne innstillingen har hele tiden drevet henne framover, men det som hjelper aller mest er hennes personlige mentor og livspartner som alltid støtter henne, ektemannen Martin. - Uten han hadde gründerlivet vært svært vanskelig. Alle gründerne trenger en person som alltid vil stå ved deres side og hjelper dem gjennom berg-og-dal-bane-syndromet som oppstår når man skal gjøre en drøm til virkelighet.

**HVIS DET IKKE GÅR BRA
AKKURAT NÅ, SÅ VIL DET GÅ
BRA VELDIG SNART. JEG MÅ
BARE FORTSETTE.**



Alvorlig eksem var begynnelsen

Marina er født med atopisk eksem. Da hun var 4 år gammel var hele kroppen hennes dekket av eksem. - Hele huden min ble betent og jeg måtte ligge på sykehus i flere uker.

Her fikk hun behandlinger som skulle fjerne betennelsen, i form av kremer med kortison og andre syntetiske stoffer. Hun ble bedre, men hadde fortsatt eksem som dekket store deler av kroppen.

Etter en stund med mange forsøk med alskens medisiner og kremer, fikk foreldrene hennes et tips: olje fra kjempenattlysplanten. - Jeg begynte å ta noen skjeer med dette hver dag, og eksemen trakk seg tilbake. Jeg smurte også huden med denne oljen og eksemen var endelig under kontroll.

En fattig-snobbl

Marina er oppvokst med kjærlige, snille foreldre som alltid gjorde så godt de kunne. I lange perioder hadde de veldig lite med penger.

- Jeg har vært en skikkelig "fattig-snobbl" som vi finnmarkinger kaller det. Jeg har ikke noe særlig å rutte med, men skal likevel ha "det beste". Heldigvis ble jeg opplært til at det jeg ikke hadde penger til, kunne jeg heller ikke kjøpe. Da måtte jeg spare – så kjøpe.

- Jeg sparte opp penger og kjøpte "de beste" kremene fra de store, kjente merkene hvor produktene står å frister i parfymier med sine glinsende innpakninger, forteller Marina.

Etter flere år med bruk av hudpleieprodukter med syntetiske stoffer sa huden stopp. Marina fikk røde utslett, dyp akne, fete partier og tørre partier som flasset. Huden føltes ødelagt, men positiv som hun er, tenkte hun at dette sikkert bare var en fase. Etter noen måneder etter både legebesøk og dyre dommer hos hudterapeut uten hell, ble hun lei.

- Jeg fant ut at jeg hadde blitt over-sensitiv, kanskje allergisk, mot syntetiske stoffer som er i de fleste vanlige hudpleieprodukter. Jeg så på meg selv i speilet og bestemte meg der og da at dette skulle jeg fikse selv.

Veien videre til mirakelet

Google, Youtube og utenlandske hudpleieblogger med fokus på 'Do-It-Yourself' oppskrifter ble hennes besettelse det neste året. - Jeg hadde i tankene hvordan nattrysolje behandlet eksemen. Oljer kan faktisk lege syk hud. Dette spilte videre i hodet mitt.

Marina oppdaget etterhvert effekten av forskjellige urter. Hun leste masse om

aktive planteekstrakter. Dette ble altoppslukende. Hun begynte å blande oljene sammen med urtetinkurer og ekstrakter. Etter 1 år med dette hadde hun forsket seg fram til en formel og huden hennes ble frisk og sunn igjen!

- Jeg begynte å snakke med alle og enhver om min oppdagelse. Jeg delte min oljeblanding med venner og familie som hadde hudproblemer. Etter noen uker fikk oljen kallenavnet "mirakeloljen". Jeg ble så glad når jeg så at alle som brukte "mirakeloljen" ble frisk i huden.

Ordet spredte seg raskt. Venner av venner begynte å kontakte henne fordi de hadde hørt hva oljeblandingen kunne gjøre. Da så hun en mulighet. Hun så behovet i markedet rundt seg og tok sjansen.

Fra idé til virkelighet

- Tidlig en morgen jeg hadde fri var mannen min, Martin, på vei ut døra og jeg sa til han at jeg ville bruke dagen til å lage en logo fordi jeg skulle begynne å selge oljen jeg laget. Hans reaksjon glemmer jeg aldri! Han smilte til meg og sa: "Så spennende, det kan bli bra!"

Etter en ukes tid med tenking og en lang liste med navneforslag til den nye gullgruven, kom hun fram til navnet; Marina Miracle. - Jeg var inspirert av

at oljen allerede hadde kallenavnet ”mirakeloljen”. Så designet hun logoen, emballasjen og startet arbeidet med nettbutikken.

Marina skaffet seg leverandører som kunne bidra med rene og kvalitetsrike ingredienser fra rundt omkring i verden. Marina Miracle ble lansert januar 2014. Nå var hun virkelig i gang!

- Jeg solgte til alle som jeg kjente som ville ha, i nettbutikken, jeg solgte til salonger og parfymier. Jeg kontaktet forskjellige magasiner og blogger. Jeg begynte å bli lagt merke til, snakket om og blogget om.

Sosiale medier er livsviktig for bedriften. Enten du har nettbutikk eller en fysisk butikk trenger du sosiale medier. Du tilrettelegger for en god dialog og bygger et bånd til dine kunder. Facebook er også en svært viktig kanal for å få markedsført og annonsert reklame for bedriften.

- Facebook er rimelig og virkningsfullt. Du kan lett tilpasse hvem som skal se reklamepostene og du har full oversikt over antall klikk, forklarer hun.

JEG HAR VÆRT EN SKIKKELIG ”FATTIG-SNOBB” SOM VI FINNMARKINGER KALLER DET. JEG HAR IKKE NOE SÆRLIG Å RUTTE MED, MEN SKAL LIKEVEL HA ”DET BESTE”.

- Det er mye prat om det som kalles ”Dark Posts” og det er bruken av en funksjon i Facebook Ads som gjør at poster kan brukes som reklame uten at det postes på veggen din. Dette skåner dine faste følgere for unødvendig mye reklame og du kan på denne måten teste hva som virker best.

- Instagram er like viktig, sier Marina. Her bruker hun 3-1 regelen. Hun poster tips, råd, inspirerende bilder tre ganger for så å poste et bilde som er reklame for produkt. Dette gjør at folk ikke føler at de hele tiden blir solgt til, men at de får noe verdifullt ved å fortsette å følge henne på instagram. Gi-og-ta-prinsippet er kjempeviktig for å ha fornøyde kunder og følgere. Dette gjelder alle sosiale medier.

Marinas topp 5 must-haves til nettbutikken

Å drive en nettbutikk var en del av forretningsplanen min hele tiden. Jeg liker tanken på å ha friheten til å jobbe når jeg vil og hvor jeg vil. Jeg er veldig fornøyd med valget mitt!

Her kommer Marinas 5 beste tips – ting hun har lært gjennom prosessen av å starte og drive nettbutikk.

SHOPIFY

Ikke planlegg at du skal lage en helt nytenkende og revolusjonerende layout til din nettbutikk. Det fungerer svært sjeldent.

- Jeg gjorde denne tidkrevende tabben. Jeg begynte å skrive hele websiden i HTML sammen med min far som er webdesigner. Det tok altfor mye tid. Hver gang jeg skulle oppdatere en pris, et bilde eller en farge så måtte vi jobbe flere timer. Når denne websiden endelig var ferdig, fungerte den ikke. Hun fikk to salg på to uker på rundt 250 kr hver. Ikke akkurat en suksess.

ennå bare har 6 forskjellige produkter. www.shopify.com

FIVERR

Av og til må man som gründer innse at man ikke har tid til å gjøre alt selv. Av og til må man ha hjelp. Men så har man kanskje ikke lyst å ansette folk helt enda. Da er fiverr en genial kanal til å bruke på forskjellige elementer og tjenester til nettbutikken.

Marina har brukt fiverr til følgende:

- Retusjering av produktbilder
- Redigering av video
- Fått en utdannet webdesigner til å lage en rapport over ting som må forbedres på nettbutikken – noe som øker salget etter at jobben er gjort!
- Fått gode forbedringer på SEO (search engine optimization) som fører til høyere rangering hos Google.

Disse tjenestene har en grunnpris på kun 5 dollar! Det er veldig billig og effektivt. Marina anbefaler Fiverr på det sterkeste. - Sjekk alltid score og tilbakemeldinger før du inngår en avtale med en av de som tilbyr sine tjenester på fiverr.com, så er du sikker på at du får kvalitet. www.fiverr.com

YOTPO

Det at kundene kan gå inn å lese hva andre syns om produktene som selges i nettbutikken er kjempeviktig. Hun erfarte dette da hun i en periode hadde en app som var koblet mot nettbutikken. - Ja, i Shopify kan du integrere hundrevis av forskjellige apper for å tilpasse dine behov. Appen viste meg hvordan folk leste og brukte nettbutikken. Den viste hvor lang tid de brukte på hver side og hva de trykket seg videre på.

Marina oppdaget var fort at veldig mange brukte lang tid på å lese igjennom vurderingene som folk hadde lagt igjen på produktene. - Nesten alle som tok seg tid til å lese disse tilbakemeldingene fra eksisterende kunder kjøpte produktet selv, forteller hun. - Jeg bruker appen Yotpo som jeg har integrert i nettbutikken. Dette er en genial plattform hvor du kan logge deg inn på dine sider og ha full oversikt over alle dine mottatte vurderinger.



Marina Miracles Eyelash Serum og Herbal Face Oil er to av de foreløpig seks produktene i serien.



JEG ØNSKER Å BIDRA TIL AT HUDPLEIERUTINEN TIL BÅDE KVINNER OG MENN BLIR SUNNERE OG TRYGGERE.

På Yotpo kan du dessuten enkelt dele vurderingene du har fått på sosiale medier, som Facebook. Her er det mye verdi for pengene og hun anbefaler Yotpo sterkt. Utseende er pent, rent og veldig brukervennlig. Man kan også sette opp mail som automatisk blir sendt til kundene f.eks. to uker etter de bestilte produktet hvor de kan legge igjen sin vurdering. Effektiv og nesten gratis reklame!

www.yotpo.com

MAILCHIMP

En viktig del av det å ha nettbutikk er å sende ut nyhetsbrev. Med Mailchimp kan du helt gratis designe flotte nyhetsbrev og ha full oversikt over sendte mail, hvor mange som åpnet mailen og hva de klikket på i mailen. Dette er lærerik og smart å følge med på, for da ser du fort hva dine kunder liker og ikke liker. Så kan du tilpasse nyhetsbrevene dine etter dette for å øke salg.

- Jeg anbefaler å sende ut nyhetsbrev 1 gang i uka, send det gjerne ut på søndag eller mandag. Det er disse dagene som etter min erfaring er de beste salgsda-

gene og et nyhetsbrev minner alle dine eksisterende kunder på at i dag er en fin dag for litt nett-shopping! Husk ”gi og ta prinsippet” her også.

www.mailchimp.com

GOOGLE ANALYTICS

Detter også et gratis verktøy som er veldig enkelt og morsomt. Google Analytics kan brukes til å følge med på hvor mange som er LIVE på websiden din akkurat nå, du kan se hvor i verden de sitter og hvordan de navigerer seg rundt på websiden. Dette er insight som er gull verdt og man lærer mye.

- Det er veldig spennende å følge med når det er masse folk inne samtidig og du ser at en etter en legger produktet ditt i handlekurven.

På Google Analytics kan du også se om de som besøker siden din er på mobiltelefonen, nettbrettet eller datamaskinen. - Dette var faktisk informasjon som viste seg å være kritisk for mitt salg. Jeg så etterhvert at rundt 70% av alle som besøkte nettbutikken brukte en mobiltelefon. Jeg så deretter at flere av disse endte opp med å ikke fullføre kjøpet.

- Jeg undersøkte hvorfor og fant ut at det var fordi min nettbutikk ikke var optimalisert for smarttelefoner, det var rett og slett vanskelig for kunden å kjøpe via smarttelefonen. Dette ordnet Marina opp i og hun kunne se at salget økte, takket være Google Analytics!

Google Analytics tilbyr et mangfold av muligheter til å få et skikkelig innblikk i din egen nettbutikk eller webside. Anbefales på det sterkeste å sette seg inn i denne plattformen!

www.google.com/analytics/ce/mws/

Hvordan ser fremtiden ut?

- Jeg ser stadig etter nye forhandlere i Norge og vil snart fokusere på Sverige og Danmark. Jeg fortsetter mot målet – å bli en av de ledende, helt naturlige og økologiske hudpleiemerkene i Europa! Jeg ønsker å bidra til at hudpleierutinen til både kvinner og menn blir sunnere og tryggere. 🌿

For mer info: Tlf: 940 21 900
www.marinamiracle.com