

1 Matières premières sans documents

Piège : Penser que le brut/naturel "passe" sans preuves.

Risque : DIP fragile, vente bloquée, retrait ou pertes en cas de contrôle.

Question : Pouvez-vous prouver la conformité de chaque matière en 2 minutes ?

2 Packaging non conforme ou non adapté

Piège : Choisir pour le look/prix sans vérifier conformité et compatibilité.

Risque : Étiquetage non conforme, stabilité dégradée, DIP affaibli.

Question : Pouvez-vous prouver que ce packaging est adapté à votre formule et conforme à votre marché ?

3 Lancer avant de construire une communauté

Piège : Attendre d'avoir le produit pour communiquer.

Risque : Lancement dans le vide, ventes irrégulières, message flou.

Question : Qui attend votre produit aujourd'hui, concrètement ?

4 Aucun plan pour les invendus

Piège : Croire que tout va se vendre.

Risque : Trésorerie bloquée, stress, produits proches de la fin de vie.

Question : Si 30% restent en stock, avez-vous un plan clair pour l'écouler ?

5 Salons/marchés sans stratégie

Piège : Faire des événements au feeling.

Risque : Dépenses inutiles, fatigue, mauvaise cible, peu de retours.

Question : Cet événement sert-il votre objectif principal (ventes, visibilité, test) ?

Besoin d'un regard extérieur ?

Diagnostic de lancement :
conformité (matières & packaging),
stratégie de pré-lancement, plan
invendus, sélection d'événements.

Site : www.dumacosmetic.com

Scannez pour accéder au contact / diagnostic

