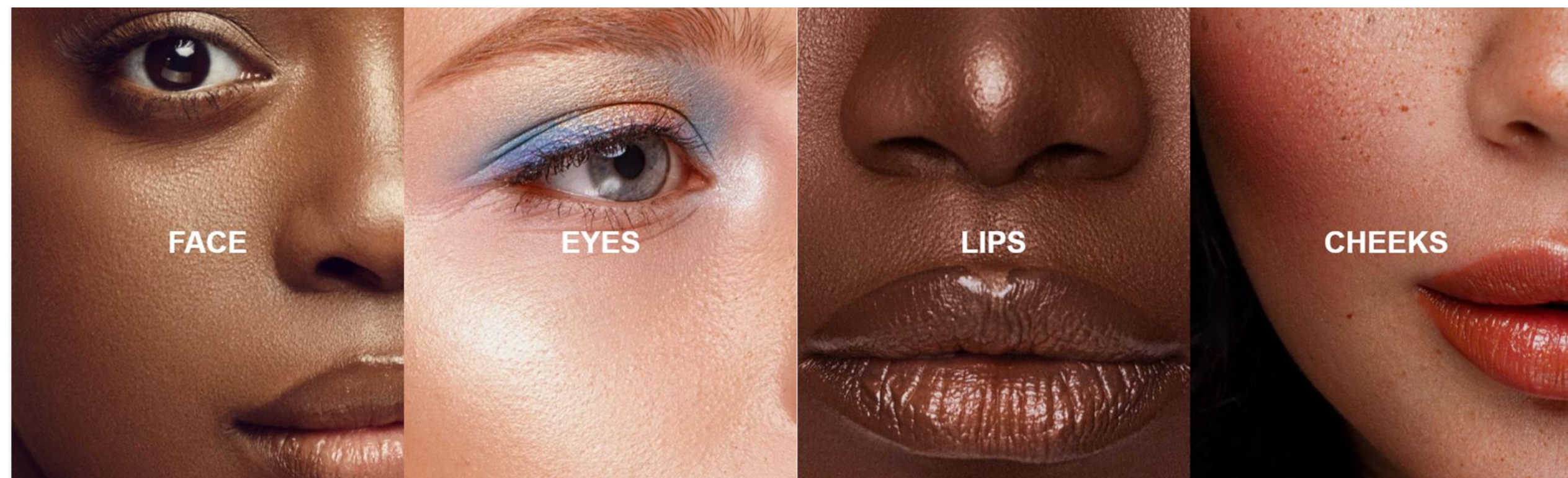


technic®

EVERYDAY COSMETICS

På den dynamiska landsbygden under Storbritanniens 90-tal växte Technic Cosmetic fram som ett varumärke dedikerat till att göra skönhet tillgängligt för alla – varje dag, oavsett budget. Deras focus låg på att utveckla ett mångsidigt sortiment av högkvalitativ make-up som tilltalade skönhetsentusiaster från hela världen, genom att erbjuda prisvärda produkter i linje med de senaste trenderna.

Idag är Technic ett älskat, innovativt och fortsatt prisvänligt skönhetsvarumärke som inspirerar dig till självuttryck – penseldrag för penseldrag.



EVERYDAY A MESSAGE.

Vårt märke är till för att göra
varje dag njutbar,
plånboksvänlig och framförallt
för att återspegla ditt sanna
jag.

EVERYDAY DIFFERENT EVERYDAY AFFORDABLE EVERYDAY YOU.

★★★★★

EVERYDAY MAKEUP

'There are so many reasons why Technic fall in to my everyday makeup. I can use their products day to day to customise my perfect look. Getting ready for glam look? Technic products always fit in to this to. Some of my go tos include the butter balm, perfect for every day, to the sundrenched bottle glow which gives me a perfect sun kissed glow whatever the weather. I will never not have technic products in my makeup bag'

- Charlotte



EVERYDAY PEOPLE.

Vår målgrupp består av vardagsanvändare, sminkälskare och kreatörer som vill växa. Det är helt enkelt för alla som vill uttrycka sig med hjälp av makeup.

Våra mest engagerande följare och kunder är i åldersgrupperna 23-34 år samt 18-24 år. De står för 33% respektive 27% av våra kärnkunder. Gemensamt för vår målgrupp är att detta är personer som har koll på trender, är nyskapande och som lever i sminkvärlden både online och i vardagen.

Dessa konsumenter är ofta i början av sin karriär och njuter av sin nya ekonomiska frihet. De letar efter produkter som kombinerar bra kvalitet till ett rimligt pris och prioriterar makeup som är värt att lägga pengar på.

Våra konsumenter arbetar hårt för sina pengar och vi vill ge tillbaka till dem genom att förse dem med den bästa möjliga valutan för pengarna.

De är smarta konsumenter som vill få ut så mycket som möjligt samtidigt som det ska matcha deras skönhetsmål och preferenser. De söker veganska produkter med de trendigaste ingredienserna och skulle aldrig kompromissa om djurvälstånd eller hållbarhet.

Den yngre delen av vår målgrupp är den mest insatta – de har full koll på både fördelar och risker med olika ingredienser, information de matas med överallt online. De är också fullt medvetna om miljöfrågor och kosmetikabranschens hållbarhetsutmaningar. De förväntar sig tydlig kommunikation och lättillgänglig information om dessa frågor.



EVERYDAY GROWTH.

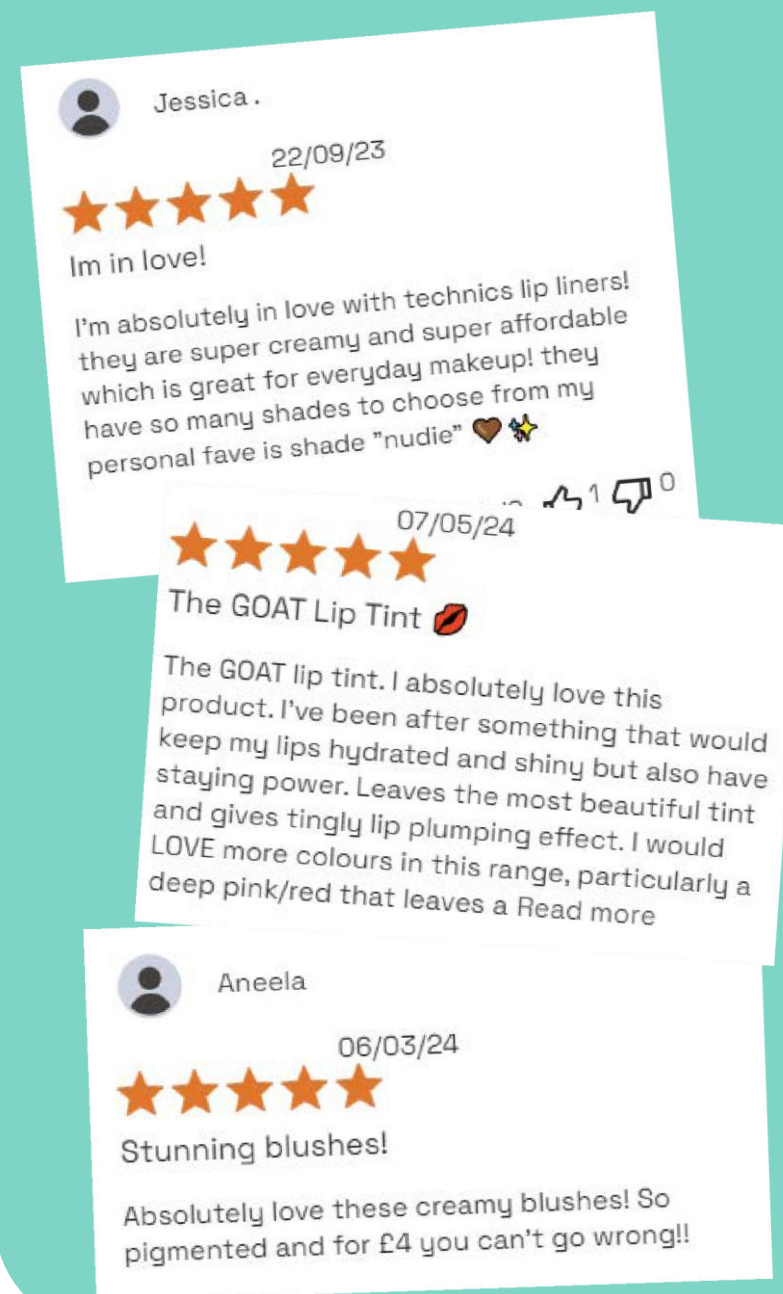
Marknadsprestanda och kundomdömen.

Technic Cosmetics har på senare år utökat sina distrubitationskanaler rejält och finns nu starkt både online och i fysiska butiker.

Eftersom det har ökat vår synlighet och tillgänglighet har vi nått ut till en mycket bredare publik.

Efterfrågan på prisvärda skönhetsprodukter har ökat markant, pådrivet av ekonomiska faktorer och förändrade konsumentbeteenden. Technic Cosmetics är väl positionerat för att dra nytta av denna trend – med våra prisvänliga och högkvalitativa produkter.

95% growth on our own channel vs last year with customers that love us.



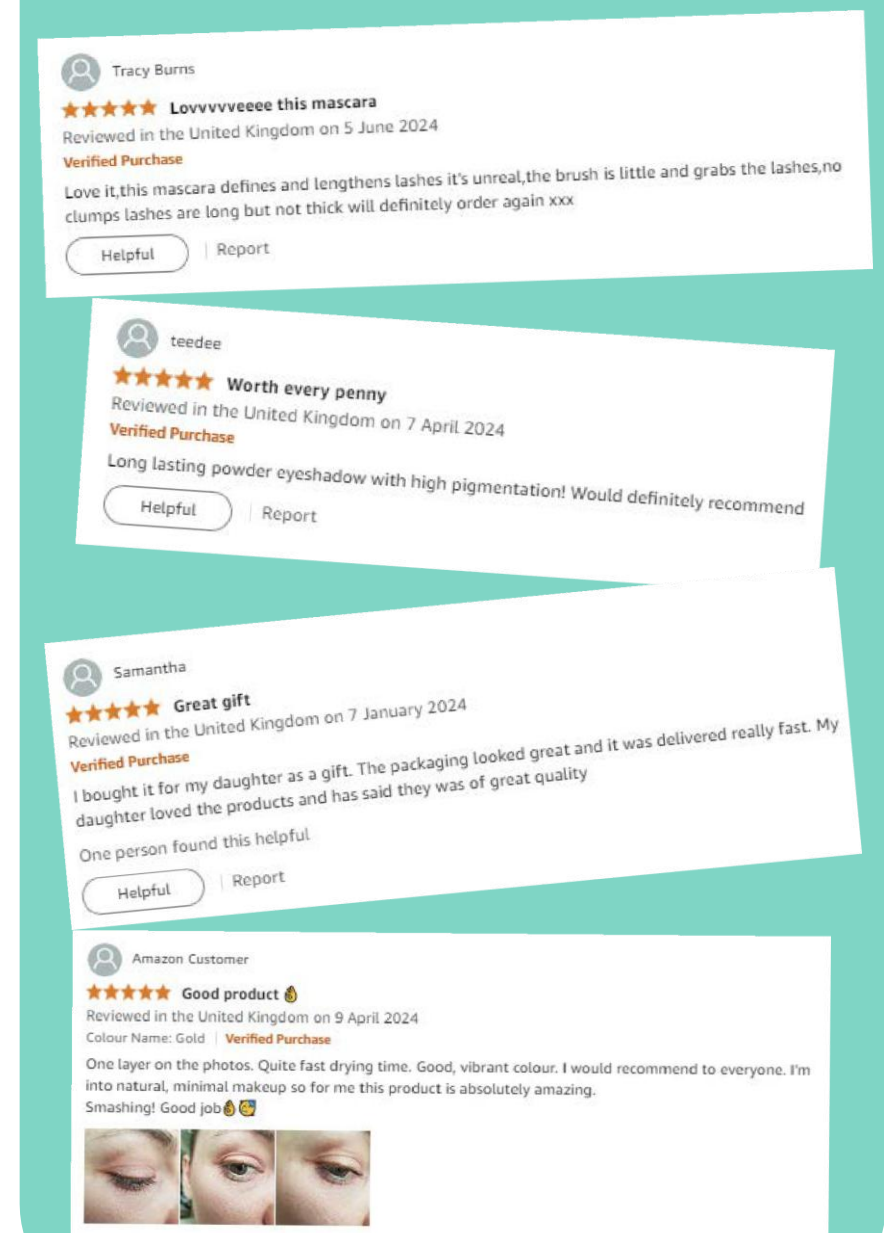
130% BRAND GROWTH

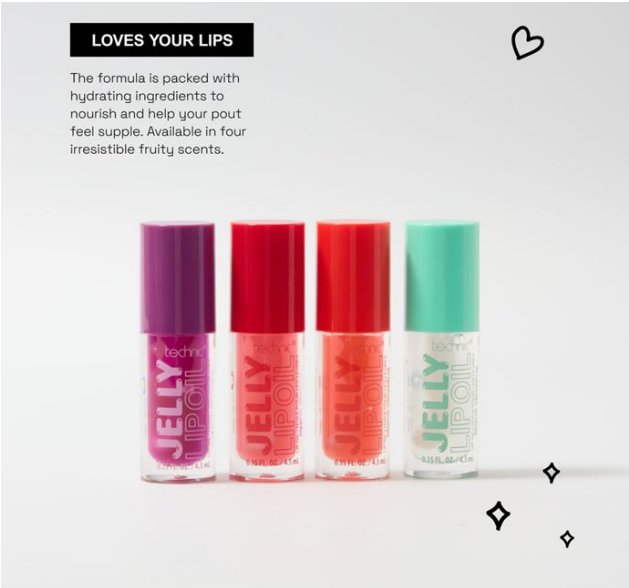
Since the impact of covid on everyday cost of living

Significant Expansion in

NATIONAL & Pan European National LISTINGS

Digital expansion onto Amazon with an overwhelmingly positive response.





DATA REVIEW.

Technics detaljhandelsvärde £M.

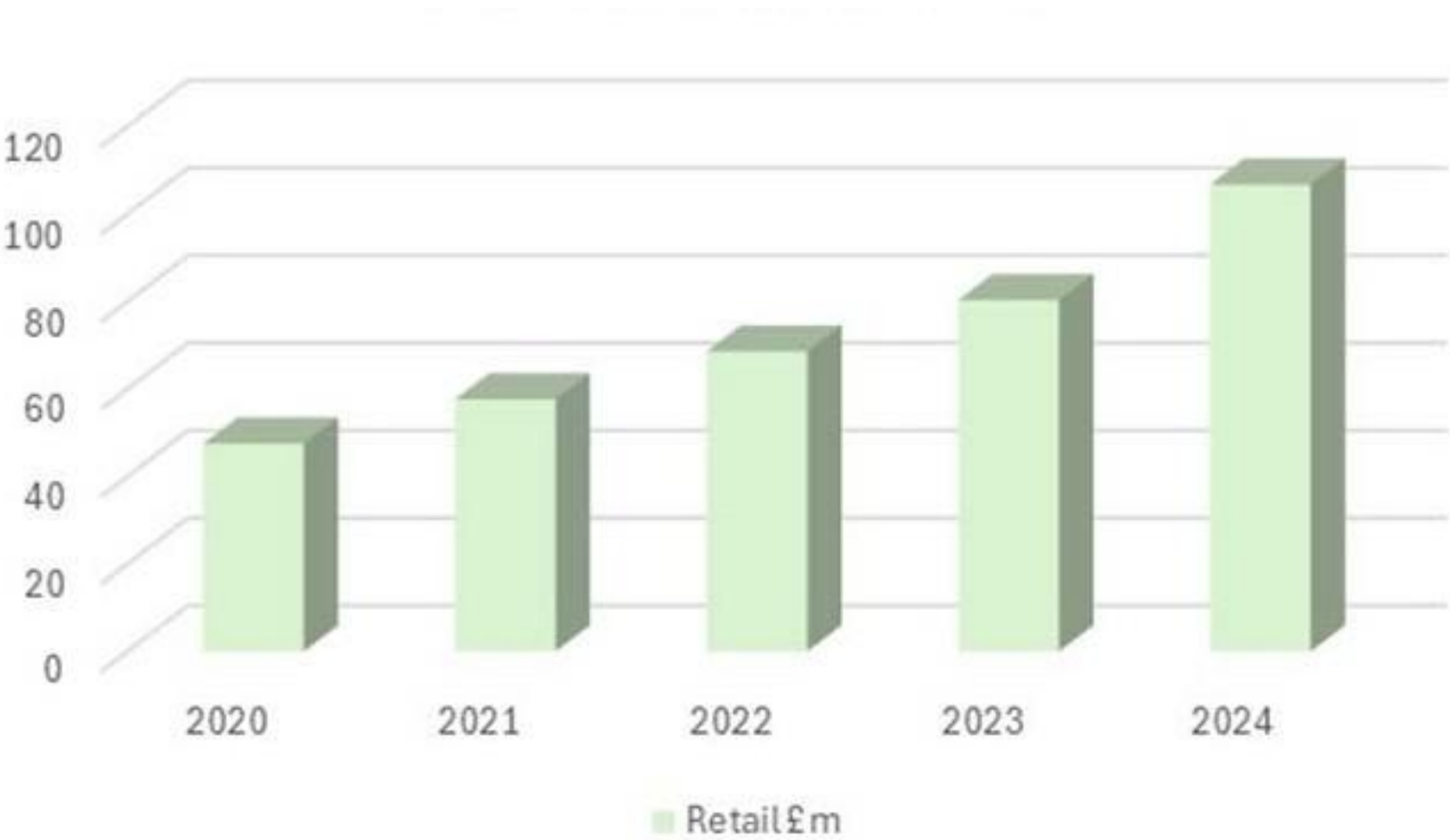
+130% varumärkestillväxt i detaljhandeln sedan COVID-19 med ökade levnadskostnader.	Samtidigt som återförsäljaren fått en marginal på 55 %.
---	---

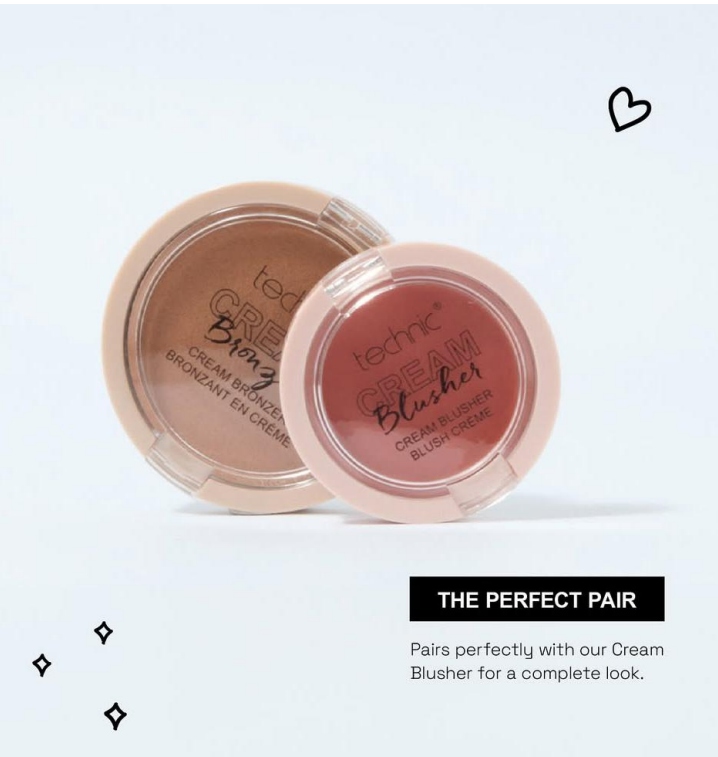
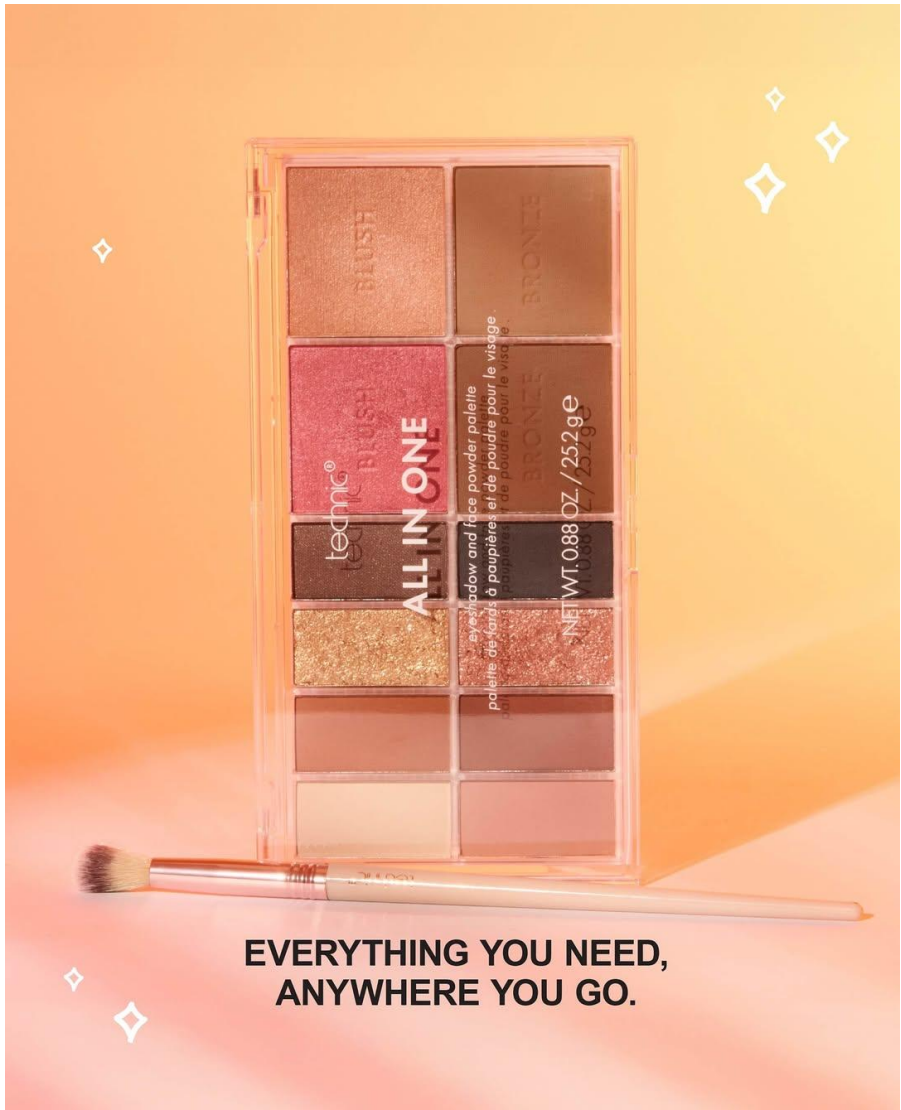
Den nuvarande årliga tillväxttakten ökar konstant.

Nationella listningar i Storbritannien – Bodycare, Morrison’s, Beauty Outlet.	Paneuropeiska nationella listningar – Normal Aps, Primor, Wibra, Dollarstore..
---	--

Tillsammans med sitt systervarumärke var Technic det näst största varumärket nationellt hos Wilko i tre år fram till kedjans nedläggning.
Genom Dee Set uppnår Technic över 99 % i leveransprecision och tillgänglighet.

Badgequo har gång på gång visat att samarbetet med återförsäljare fungerar.	Stark närvaro och gemenskap i sociala medier
---	--





MARKETING & SUPPORT.

Marknadsföring i flera kanaler – för att öka trafik och försäljning.

Technic Cosmetics marknadsplan bygger på en mångsidig strategi med digitala kampanjer, samarbeten med influencers och engagerande aktiviteter i sociala medier. Genom att kombinera detta med planerade kampanjer och varumärkessamarbeten vill Technic öka butikstrafiken, driva försäljning, stärka varumärkets synlighet och bygga en lojal kundbas. Denna helhetsstrategi gör att Technic Cosmetics behåller en stark position i konsumenternas medvetande – även i en hårt konkurrensutsatt skönhetsmarknad.



CRUELTY FREE & VEGAN FREINDLY.

Technics produkter testas inte - och kommer aldrig testas på djur

Djurförsök på kosmetiska ingredienser och färdiga produkter är förbjudna i både Storbritannien och EU. Tillverkningen av kosmetika styrs av EU:s kosmetikaförordning ((EG) nr 1223/2009).

Technic ställer sig helhjärtat bakom dessa regler och följer dem fullt ut. Vi har ett dedikerat regulatoriskt team som säkerställer att alla våra produkter uppfyller de etiska och säkerhetsmässiga krav som krävs för försäljning i både Storbritannien och Europa.



CRUELTY FREE



VEGAN FRIENDLY



IN- STORE SUPPO RT

Vi samarbetar nära med våra återförsäljare för att ta fram kreativa lösningar för produktexponering. Från klassiska sminkställ till fristående enheter och displayer för butikshyllor – våra ställ sticker ut, men smälter samtidigt in i butikens layout för en enhetlig och inspirerande shoppingupplevelse.

technic®

technic®

Edenhorn & Co

THANK YOU

TECHNICCOSMETICS.COM
EDENHORN.SE