

Profilnummer

107214

Harald Behr i. Kundenauftrag

Standort

Außerhalb Deutschland

Auch interessant für diese Region (en)

Zentral-Deutschland

Allgemeine Information

Branche

Dienstleistung

Art des Unternehmens

Andere

Rechtsperson:

Kapitalgesellschaft

Art der Transaktion

Anteile

Lebensphase Unternehmen

Jung Unternehmen

Mitarbeiter in FTE

5 - 10

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 0 - € 100.000

Preisvorstellung

€ 250.000 - € 500.000

Ergebnis vor Steuern

€ 100.000 - € 250.000

Firmengeschichte / Hintergrund

Firmengeschichte/Hintergrund:

B. Angel investment erzielte 3000 Stammkunden.

Verkauf, Einschnitt und Anpassung von Haarsystemen (Silikonfolien/Netze mit eingenaehetem, 100% indischem Echthaar) fuer Maenner mit Haarausfall. Die auf die ausrasierte Tonsur geklebten Haarsysteme sind durch eine

besondere Technik absolut unsichtbar – dadurch erhalten Maenner ihr verlorenes Selbstbewusstsein sofort wieder.

Eine besondere Produktionstechnik verursacht die absolute Unsichtbarkeit und die besondere Naturlichkeit des Looks. Dies wird durch einen einzigartigen, strikt reglementierten Workflow unterstuetzt und qualitaetsgesichert.

Dies wird durch einen einzigartigen, strikt reglementierten Workflow unterstuetzt und qualitaetsgesichert.

Eine von uns entwickelte und extra fuer uns abgefuellte Produktpalette von einschlaegigen Pflege- und Styling-Produkten sorgt fuer eine fortwaehrende Absicherung der Produktqualitaet wie auch des Tragekomforts des Ha

Zuverlaessige internationale Lieferanten, hervorragende Performance Marketing Agentur, Friseurstudios sowie Haarproduktanbieter als Vermittler, starke Projektentwicklungsgesellschaft im Hintergrund. Bisher knapp 150 zahlende und zufriedene Kunden mit einer Customer Retention Rate von ueber 70%.

Vertrieb und Marketing

Vertrieb ueber Online Marketing (Meta, Whatsapp, TikTok, Google, Website) funktioniert hervorragend und ist vollends digitalisiert sowie groesstenteils automatisiert. Die Customer Acquisition Cost liegt derzeit bei knapp ueber EUR 100 bei einem Customer Lifetime Value von bis zu EUR 10.000 ueber drei Jahre – Profit Margin over Time daher bei fast 10.000%.

Referral- und Gutscheinsystem zur Staerkung der Mundpropaganda sowie Franchise-System fuer Friseure und Kosmetikhaendler ist in Planung. Abo-Modell fuer Kunden kann ueber Factoring-Bank abgewickelt werden.

Alleinstellungsmerkmale

Verkauf, Einschnitt und Anpassung von Haarsystemen (Silikonfolien/Netze mit eingenaehem, 100% Echthaar.

Moeglichkeit eines Abo-Modells (monatliche Raten fuer mehrere Systeme) verringert die Einstiegshuerde. Die Erweiterung des Zielgruppenspektrums ueber die Einfuehrung von Extensions fuer Frauen in das Portfolio vergroessert den adressierbaren Markt enorm und wird die Profitabilitaet des Unternehmens weiter steigern

Kunden- und Produktvorteile

Das Antlitz unserer Kunden veraendert sich radikal – sie schauen juenger, attraktiver und gepflegter aus und koennen sogar zwischen unterschiedlichen Haararten (Locken, glatt etc.) bei Bedarf wechseln (z.B. Business/Strand). Unsere Kunden berichten von mehr Lebensqualitaet, einem neuen Selbstbewusstsein und einem besseren Selbstwertgefuehlt.

Andere

Prognose:

Kunden im DACH (nur Maenner): 9.670.000