

Über hairfree

Wir sind der **Markführer** der dauerhaften Haarentfernung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit über 20 Jahren Erfahrung, 70 Standorten und 5 Millionen Behandlungen bieten wir ein Behandlungserlebnis auf höchstem Niveau. Unsere dauerhafte Haarentfernung wurde mit ÄrztInnen entwickelt und ist somit garantiert sanft, sicher und schonend.

Ziel des Projektstudiums:

Ziel des Projektstudiums ist es, eine fundierte Entscheidungsgrundlage zur operativen und wirtschaftlichen Machbarkeit des **Geschäftsfelds „Tattooentfernung“** als ergänzende Dienstleistung innerhalb unseres bestehenden Franchise-Systems zu erhalten. Die Studie soll konkrete Empfehlungen erhalten hinsichtlich: **Go/No-Go-Entscheidung, strategische Positionierung, wirtschaftliche Tragfähigkeit, operative Umsetzung.**

Konkrete Analyse als Grundlage der Entscheidung:

A) Marktanalyse

- Wie groß ist der aktuelle Markt für Tattooentfernung im DACH-Raum?
- Wie entwickelt sich die Nachfrage (z.B.: Wachstumsraten, Trends)?
- Welche Zielgruppen sind besonders relevant (z.B.: Alter, Geschlecht, Motivation zur Entfernung)?
- Wer sind die relevanten Marktteilnehmer / Mitbewerber?
- Welche Preisstrukturen und Geschäftsmodelle dominieren den Markt aktuell?

B) Regulatorische Rahmenbedingungen / Eintrittsbarrieren

- Welche gesetzlichen Vorschriften gelten für Tattooentfernung in der DACH-Region?
- Welche Zertifizierungen, Genehmigungen oder medizinischen Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- Welche Unterschiede gibt es zu den bestehenden Anforderungen im Bereich der Haarentfernung?
- Gibt es Einschränkungen für nicht-ärztliche Anbieter?

C) Technologische Anforderungen

- Welche Lasertechnologien sind aktuell marktüblich (z.B.: Pico-, Q-Switch-Laser)?
- Welche Geräte gelten als besonders effektiv und sicher?
- Was sind die technischen Unterschiede zu den Geräten zur Haarentfernung?
- Welche Schulungsanforderungen bestehen für das Fachpersonal?

D) Wirtschaftliche Bewertung

- Welche Investitionskosten entstehen (Geräte, Schulung, Zertifizierung)?
- Welche laufenden Kosten sind zu erwarten (Wartung, Verbrauchsmaterialien, Personal)?
- Welche Umsatzpotenziale ergeben sich je Standort?
- Wie sieht ein realistisches Break-even-Szenario aus?

E) Synergiepotenzial mit bestehendem Geschäft

- Wie lässt sich die Dienstleistung in das bestehende hairfree Angebot integrieren?
- Welche Cross-Selling oder Up-Selling Potenziale bestehen?
- Welche Auswirkungen auf die Markenpositionierung und das Franchisemodell wären zu erwarten?

Worauf wartest du noch?

Schließe dich dem Marktführer an und entdecke neue Potenziale, den Markt noch weiter zu erobern!

Zeitraumen: idealerweise 3 Monate

Team: 2-5 Studierende (Bachelor/Master)

Ort: remote

Ihr seid frei in der Wahl der Arbeitszeiten
und des Arbeitsorts.

Wir freuen uns auf eure Kontaktaufnahme:
daniel.haberkorn@hairfree.com



hairfree – so easy to be free