



# Strandly

Your Hair. Your Way. Your Time

# Zusammenfassung

Strandly ist eine digitale Plattform aus Dresden, die Buchungen für Afro-Friseur\*innen sowie einen Online-Shop für Wigs, Braids und Extensions vereint. Ziel ist es, Afro-Haarpflege für afrikanische Frauen in Europa einfacher, günstiger und zugänglicher zu machen.

Basierend auf persönlicher Erfahrung und einem erfolgreichen früheren Perückengeschäft bedient HairLink EU eine wachsende, bislang unversorgte Zielgruppe in europäischen Städten.



# Das Problem

Für viele afrikanische Frauen in Ostdeutschland ist es eine Herausforderung, qualifizierte und vertrauenswürdige Afro-Friseur:innen zu finden.

- Haarservices sind häufig teuer, intransparent und schwer planbar.
- Es fehlt eine zentrale Plattform, die Vergleich, Buchung und Einkauf nahtlos verbindet.

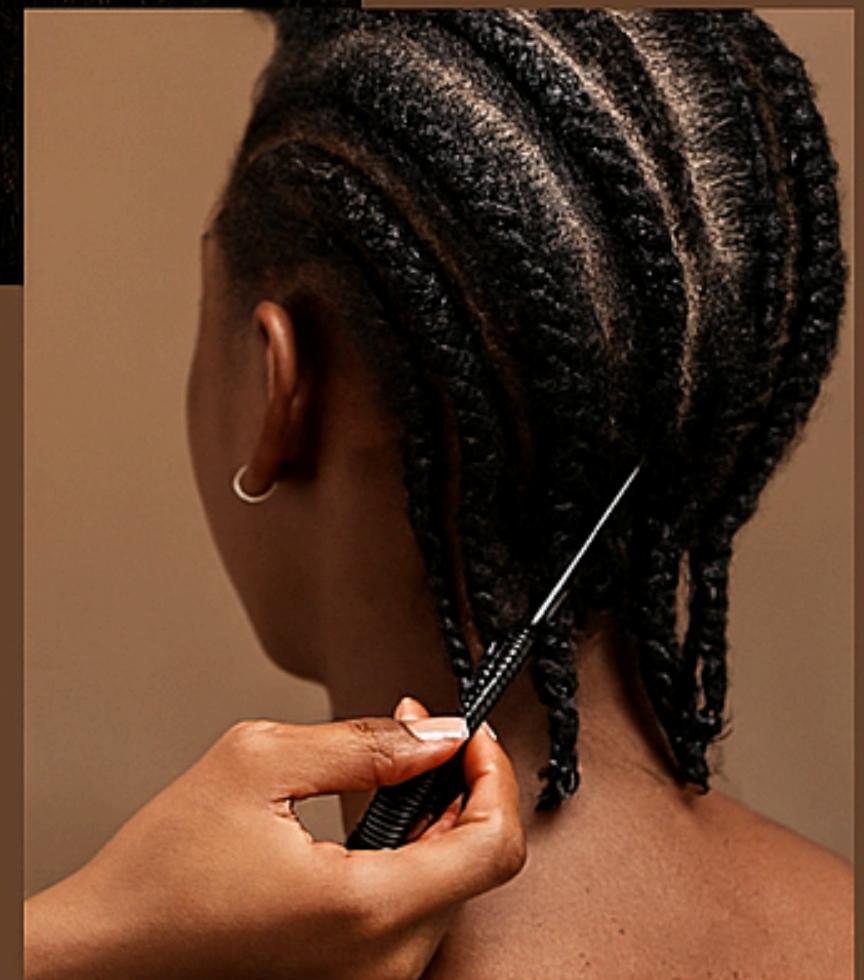


# Lösung

Eine digitale Plattform, die Afro-Friseur:innen vor Ort sichtbar, buchbar und vergleichbar macht.

Integrierter Onlineshop für hochwertiges Echthaar: Perücken, Bundles und Extensions – alles aus einer Hand.

Exklusive Kombiangebote und ein Treueprogramm fördern langfristige Kund:innenbindung.



# marktpotenzial

- Über 1,5 Mio. Menschen afrikanischer Herkunft leben in Deutschland
- Starke Konzentration auf westdeutsche Großstädte – Ostdeutschland bleibt unversorgt
- Zielgruppe: Frauen zwischen 18–45 Jahren – Studentinnen, Berufstätige, Mütter
- Afro-Beauty ist ein Milliardenmarkt weltweit – HairLink setzt auf Lokalisierung & Community





# So funktioniert Strandly

1. Friseur:innen registrieren sich, laden ihr Portfolio & Preise hoch
2. Kund:innen buchen online nach Ort, Stil & Verfügbarkeit
3. Optional: Kauf des benötigten Hairs direkt bei Buchung
4. Treuepunkte & Bundle-Angebote fördern Wiederbuchungen

# unser Geschäftsmodell

- 10% Buchungsprovision pro abgeschlossenem Termin
- Handel mit Echthaarprodukten (30–60 % Marge)
- Premium-Profile für Friseur:innen (15–25 €/Monat)
- Paketpreise für Service + Haar
- Langfristig: Werbepartnerschaften & Sponsored Listings





# Markeintrittsstrategie

- Instagram-Kampagnen, Reels & Community-Content
- Kooperationen mit lokalen Afro-Friseur:innen in Dresden & Berlin
- Verteilung von Flyern & Promo-Aktionen in afrikanischen Shops & Gruppen
- Empfehlungsprogramm: „Bring eine Freundin – beide sparen“

# Wettbewerb & Positionierung

Plattform	Region	schwächen
Coiffeurafro.fr	Frankreich	Keine produktintegration, begrenzte Reichweite
Afrocks	UK	Nicht in Deutsschland aktiv
Kokket	Deutschland	Kaum bekannt, keine Paketangebote, wenig Marketing

## Strandly Vorteil:

- Fokus auf Ostdeutschland
- Buchung + Produkt in einem
- Community-Bindung durch Treueangebote



# Finanzielle Prognose

Zeitraum	Umsatz (Geschätzt)	Kosten (Marketing, Tools, Einkauf)	Gewinn (Netto)
Monat 1-3	500- 1.000 €	300- 600 €	100-400 €
Monat 4-6	1.500- 2.500	800- 1.200 €	500- 1.200 €
Monat 7-12	3.000- 6.000€/ Monat	1.000- 2.500 €/ Monat	1.500- 3.000€/ Monat

Annahmen: 30 Buchungen + 20 Haarverkäufe pro Monat bei schlanker Kostenstruktur



# Nächste Schritte

## Zeitraum

Woche 1-2

Woche 3

Woche 4-5

Monat 3-4

Monat 6+.

## Ziel

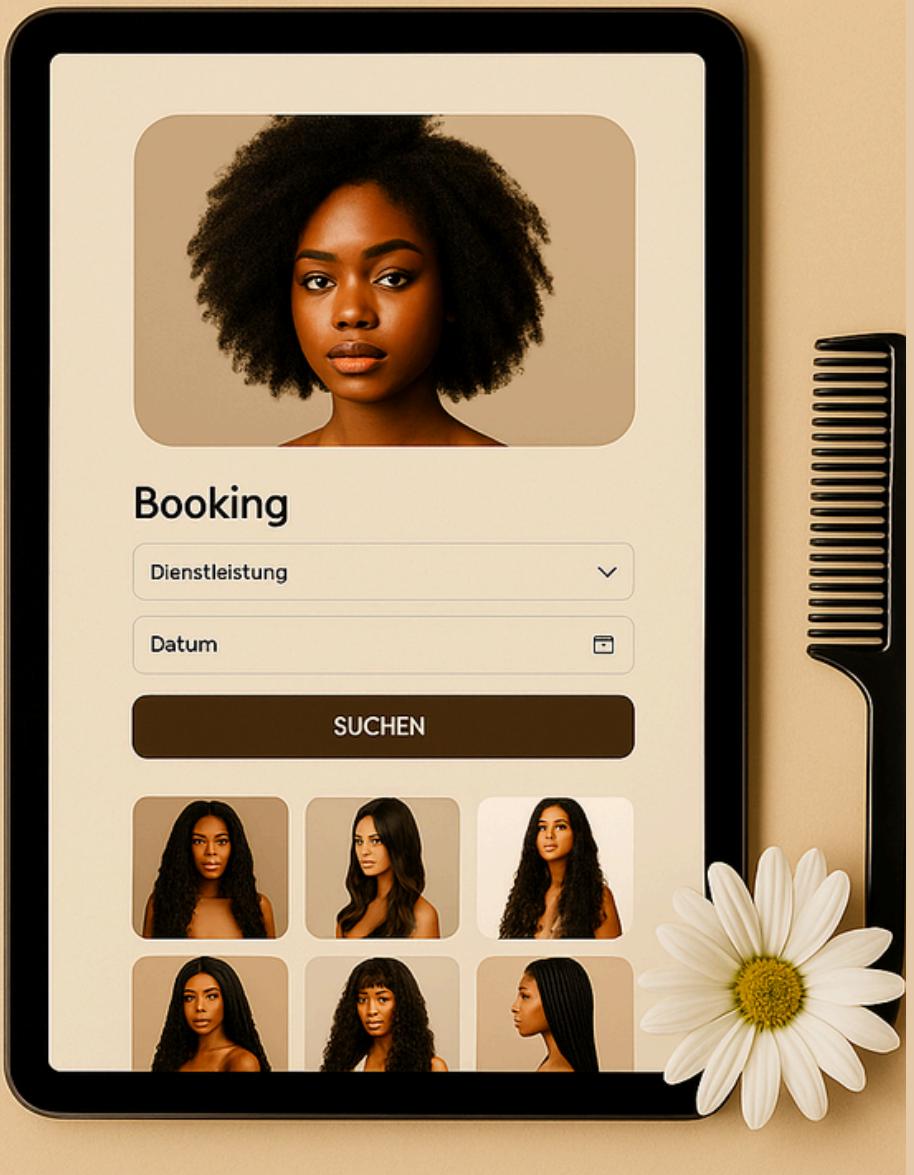
Markenauftritt, Instagram, Teaser

Friseur:innen gewinnen (Beta)

MVP-Website & Shop live

Kundenfeedback, lokale Expansion

Bundle-Angebote, Newsletter, Events



# über mich



- Pflegefachkraft auf Intensivstation & alleinerziehende Mutter
- Vorherige Erfahrung im Verkauf von Echthaarprodukten (eigene Website)
- Selbst gelernt: Webdesign, Kundenservice, Afro-Hair-Branche in Europa
- Leidenschaftlich, lösungsorientiert & tief verwurzelt in der Community

**Sheila Chelangat**

Gründerin



Danke