

hairfree 
CONVENTION
2012

EIN JUWEL WIRD GLÄNZEND

DAS MAGAZIN ZUM ZWEITÄGIGEN EVENT

hairfree



CONVENTION

2012

Grußwort von Jens Hilbert

Die diesjährige hairfree Convention hat alle Rekorde gebrochen. Passend zu unseren Zielen in den nächsten Jahren haben wir mit dem Thema

„Ein Juwel wird glänzend“

einen großen Meilenstein präsentiert. In den letzten Jahren haben wir viel an Standards, Ausbildung im Verkauf und vielen weiteren Veränderungen bei hairfree gearbeitet.

Um unsere Marktmacht in der Zukunft erfolgreich auszubauen, sind die Themen Markenbekanntheit und Expansion von hairfree im Fokus der diesjährigen Convention gewesen.

Bevor Sie in die Berichte und tollen Erinnerungsseiten einsteigen, möchte ich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, Ihnen allen im Namen der Geschäftsleitung für Ihre stete Unterstützung zu danken. Alle fleißigen Helferlein, die tollen Referenten sowie unsere Moderatorin Elfi Wetzels haben diesen Event unvergesslich gemacht







hairfree
CONVENTION

2012

TAGESVERANSTALTUNG









Die Präsentation von Mathias Dehe

Die diesjährige Convention begann mit einem eindrucksvollen Videoclip über die großen Erfolge des vergangenen Jahres. Mathias Dehe, unser geschätzter Kollege in der Franchisepartnerbetreuung, machte im ersten Block den Anfang.

**18 %
Umsatzsteigerung
in 2012**

Er präsentierte die Erfolge aus 2012 zum Thema Systemstandardisierungen und zu den neuen Erfolgstreffen und leitete dann in die ersten Ehrungen der Convention über. 2012 waren es gleich mehrere Franchisepartner, die über 70.000 € KV-Summe erreichten.



Der Deutsche Franchiseverband verlieh die „Franny“ an Familie Voltmer aus Mannheim und Familie Lohr aus Karlsruhe.

Es ist jedes Jahr beachtlich, wie hairfree sich weiterentwickelt. So konnte hairfree im letzten Jahr eine Umsatzsteigerung von 18 Prozent erreichen. Den Schlüssel zu diesem Erfolg fasste Herr Dehe in drei Worten zusammen: *Üben, üben, üben.*

Die Umsatzsteigerungen und die Verbesserungen in vielen Prozessen führten zu einem der größten Erfolge in 2012, der Zertifizierung des Franchisesystems mit der Note „Sehr gut“ vom TÜV Saarland.



Neue Stand...
Friedrichshafen





Interview von
Christine Heller
Die Erfolgsstory 2012
mit Familie Ting
aus Luzern

Christine Heller:

Anlässlich der hairfree CONVENTION dürfen alljährlich ganz besondere Menschen über ihre Erfolge mit hairfree berichten. Diese Menschen zeichnen hohe Motivation, sehr gutes Unternehmertum und vorbildliche Verhaltensweisen als Franchisepartner und Repräsentant der Marke hairfree über viele Jahre hinweg aus.

Birgit Hartmann-Ting:

Hallo und schönen guten Tag. Mein Name ist Birgit Hartmann-Ting. Zusammen mit meinem Mann Klaus Ting und meiner Tochter Vanessa betreibe ich in Luzern in der Schweiz seit Mai 2010 ein hairfree-Institut.

Christine Heller:

Wie seid Ihr zu hairfree gekommen, was war der Grund für diese neue Karriere?

Birgit Hartmann-Ting:

Vor hairfree waren wir bereits über 25 Jahre erfolgreich selbstständig, dann kamen Jahre, in denen mein Geschäft nicht mehr so gut lief.

Wir stellten uns bei einem ganz großen, erfolgreichen Unternehmen vor – bei Vapiano – und wurden aufgrund unseres Alters abgelehnt.

Per Zufall kamen wir auf hairfree. Gesagt, getan: Mein Mann telefonierte im Juli 2009 mit hairfree, nach diesem Gespräch wollten wir hairfree unbedingt machen! hairfree ist etwas, was wir können müssten, sagten wir uns! Akquise, Kundengespräche, Dienstleistung – all das hatten wir jahrelang vorher schon erfolgreich betrieben. Ich kam dann auf die wahnwitzige Idee, noch einmal, bevor ich 50

werde, etwas zu wagen, neu anzufangen, und wenn schon, dann in einem anderen Land. In der Schweiz hatten wir jahrelang vorher Urlaub gemacht und es erschien uns als das Land unserer Träume.

Christine Heller:

Beim Einstieg in hairfree hattet Ihr Ziele, Vorstellungen und Träume. Wie war der Start? Wie ist es denn losgegangen?

nen Koffer für mich und meinen Sohn und fuhr nach Luzern.

Christine Heller:

Nach den ersten Anfangsherausforderungen seid Ihr relativ schnell durchgestartet – Newcomer des Jahres schon beim Jahresevent 2010 und dann Partner des Jahres 2011. Toll, oder? Wie habt Ihr Euch gefühlt?

1.000.000 € KV in 2012

Birgit Hartmann-Ting:

Mein Mann suchte mithilfe von Herrn Hilbert nach einer geeigneten Immobilie und dann ging's auch schon recht schnell los. Die Immobilie war Ende 2009 gefunden und die Lawine war nicht mehr aufzuhalten. Der Bautrupps startete Anfang 2010 die totale Renovierung – und dann bekam ich auf einmal kalte Füße. Kurz vor der Eröffnung fühlte ich mich so wie heute bei dieser aufregenden Präsentation vor so vielen Menschen! Am liebsten wäre ich tot umgefallen, nur um diesen Schritt nicht gehen zu müssen. Ich bot meinem Mann eine Wochenendehe an, nach dem Motto – Du gehst nach Luzern, ich komme Dich am Wochenende besuchen – ich wollte absolut nicht weg von Deutschland. „Spatz!“, sagte er, „wenigstens am Anfang musst du mir beistehen.“ Also packte ich am Muttertag 2010 mei-

Klaus Ting:

Ja, beim Jahresevent 2010 waren wir Newcomer des Jahres ... Mensch, waren wir stolz. 2011 die Überraschung, damit hatten wir überhaupt nicht gerechnet: „Institut des Jahres“ und heute stehen wir hier und sagen, es war gar nicht so schwer.

Mit der Hilfe des gesamten hairfree-Teams und der Unterstützung durch Jens Hilbert, Mathias Dehe und Christine Heller haben wir es geschafft, den Standort Luzern so erfolgreich aufzubauen!

Christine Heller:

Im letzten Jahr habt Ihr als erstes Institut 1.000.000 € KV Summe in einem Jahr erreicht. Wie genau schafft man das?

Birgit Hartmann-Ting:

Es braucht einfach nur jeden Monat eine tolle Promotion, genügend Leads, eine



gute Terminierung, eine gute Verkäuferin, ein Team, das die Behandlungen optimal macht und die Kunden zufriedenstellt – und natürlich Motivation und Fleiß! Mehr braucht's nicht!

Christine Heller:

Nach kurzer Zeit ist die Tochter Vanessa eingestiegen. Wie geht das Ganze mit der Familie, das ist doch sicher schwierig?

Vanessa Ting:

Papa ist und bleibt der Ideengeber, der Motor, der alles antreibt, uns kritisiert – auch mal lobt –, den Ehrgeiz in uns weckt, der uns vieles im Institut abnimmt, sich um die Promotionen kümmert und immer dafür sorgt, dass wir genügend Leads haben und wir Mädels machen den Rest.

Christine Heller:

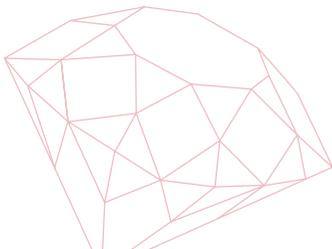
Wie habt Ihr Training, Coaching und Ausbildung des Franchisesystems genutzt und umgesetzt?

Birgit Hartmann-Ting:

Zunächst mal vielen herzlichen Dank an Dich, Christine. In deinen Seminaren hast du uns jedes Mal unheimlich viel Motivation, Hilfe und positive Energie gegeben, die uns geholfen haben, das umzusetzen, weshalb wir heute hier stehen. Und nachdem wir den Coachinggutschein gewonnen haben, kam Christine zu uns nach Luzern und das hat uns dann wieder ein Stück weitergebracht. Jetzt sind die Besuche ein fester Bestandteil in Luzern.

Christine Heller:

Nochmals herzlichen Dank für das Lob. Das Interessante an den Coachings mit Euch ist, dass Ihr den Terminkalender für die Coachingtage nicht leer macht, sondern doppelt so voll wie sonst, weil Ihr mit mir an den Kunden direkt trainiert. Da war selbst ich überrascht, wie mutig und selbstverständlich und mit wie viel Nervenstärke die Familie Ting solche Tage umsetzt und davon profitiert. Wie plant Ihr so einen Coachingtag?



Birgit Hartmann-Ting:

Man steht enorm unter Druck, möchte alles richtig machen und Christine zeigen, man kann's! Toll ist natürlich, dass man nach dem Coaching im Team das Kundengespräch analysiert und man es deshalb danach besser machen kann.



Christine Heller:

So etwas geht nur bei absolutem Verständnis der Materie, Familie Ting weiß den Ausbildungsordner einfach auswendig und wendet ihn an, richtig?

Birgit Hartmann-Ting:

Ja, genau! Der Ausbildungsordner ist ja auch erfolgserprobt. Und wenn man den kennt, dann ist es nur ein kleiner Schritt vom Kennen zum Können.

Christine Heller:

Ja, vom Kennen zum Können ... die Zahlen belegen das ... Ihr gebt richtig Gas... 40.000 in zwei Tagen Coaching im Januar und dann noch die 100.000 KV Summe geschafft.

Vanessa Ting:

Klar ist es das Ziel, jeden Monat die 100.000 zu schaffen. Das geht nur gemeinsam. Und ganz besonders toll ist es, wenn ich sagen kann, wow, diesen Monat war ich besser als Mama.

Birgit Hartmann-Ting:

Seitdem meine Tochter Vanessa bei uns ist, seit nunmehr einem Jahr, haben wir eine wirklich supertolle Beraterin, Verkäuferin, jemanden, der wirklich mit Kunden umgehen kann im Team! Seitdem ist es auch für mich wesentlich entspannter. Unter uns gesagt – Vanessa läuft mir mittlerweile den Rang ab!

Christine Heller:

Was ist denn Eure zukünftige Planung mit hairfree?

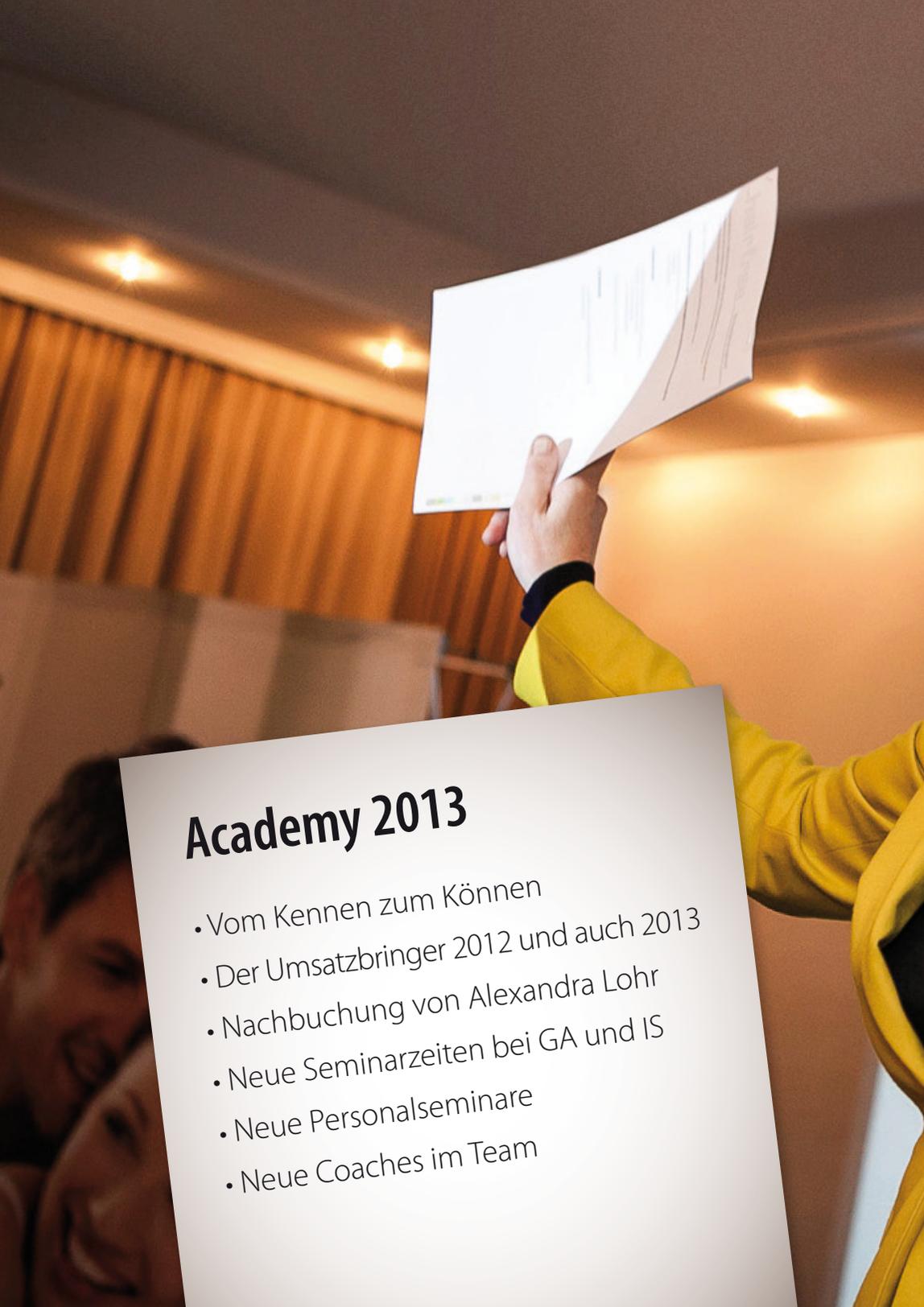
Vanessa Ting:

Ja, wenn Papa endlich mal eine Immobilie in Zürich findet, dann könnten wir loslegen und mit zwei Instituten peilen wir dann wieder große Erfolge an.

Birgit Hartmann-Ting:

Ich kann hier nur für mich und meine Familie sprechen und sagen: hairfree ist super und wir sind froh, diesen Schritt gewagt zu haben!





Academy 2013

- Vom Kennen zum Können
- Der Umsatzbringer 2012 und auch 2013
- Nachbuchung von Alexandra Lohr
- Neue Seminarzeiten bei GA und IS
- Neue Personalseminare
- Neue Coaches im Team



D nger 201

reffe

ent

NIE WIEDER RASIEREN –
DANK DAUERHAFTER
HAARENTFERNUNG





Mariella Ahrens (Schauspielerin)
und Thomas Rath (Designer)
wissen ganz genau: „Rasieren war
gestern, heute ist hairfree“.

hairfree Werbekampagne 2013

EHRUNGEN 2012



PARTNERIN DES JAHRES 2012:
Monika Bellenbaum, Bingen



INNOVATION DES JAHRES 2012:
Markus Mühlbauer, Ulm



NEWCOMERIN DES JAHRES 2012:
Kerstin Michel, Zwickau



INSTITUT DES JAHRES 2012:
hairfree Institut Ludwigsburg



PLATIN AWARD 2012:
Familie Ting, Luzern



GENERATION AWARD 2012:
Sebastian Schmelzer

Das Marketing und die Ziele **2013**

Präsentation von Jens Hilbert

... Standorte, Standorte, Standorte und nochmals Standorte.

Von Jahr zu Jahr erreicht hairfree immer größere Erfolge beim regionalen und nationalen Marketing. Die großen Ziele in der Zukunft sind der weitere Ausbau der Markenbekanntheit sowie der Ausbau der Marktmacht und das geht am einfachsten, indem die Marke hairfree in jeder Stadt einen Standort besitzt.

In den vergangenen Jahren haben wir intensiv an den Strukturen, der Ausbildung und den Systemstandards als Grundlage zur optimalen Multiplikation eines Franchisesystems gearbeitet. Diese Grundlage setzten wir auch um, indem wir ein ausgefeiltes Konzept für das Regionalmarketing einer jeden Region und für einen jeden Franchisepartner entwickelt haben. Im letzten Jahr kam mit dem Onlinemarketing- und unserer Social-Media-Abteilung ein weiteres Kon-

zept zur Erreichung vieler Kundenanfragen monatlich hinzu.

Ab 2013 geht es im Marketing vornehmlich darum, das nunmehr feine und gute Fundament dieses gewaltigen Potenzialträgers hairfree zu multiplizieren, mit anderen Worten: groß, größer und am größten zu machen. Eine Marke aufzubauen geht nicht über Nacht, gerade in den Anfängen sind die Steine oftmals Berge, die einem im Weg liegen und die es zu überwinden gilt auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmertum. Das Wichtigste an jeder Niederlage ist jedoch, dass man zwar Schlachten verlieren kann, aber den Krieg am Ende gewinnt. Und deshalb ist es jedes Jahr bei der Vorbereitung der hairfree Convention toll zu sehen, wie viele Erfolge den viel kleineren Misserfolgen entgegenstehen.





John... über...
Chancen, über...
den Star...
Jared Leto...
nach...
Doch gestern...



Das Marketingkonzept ab 2013 setzt sich zum Ziel, die Markenbekanntheit so auszubauen, dass es in der Expansionsabteilung intensiv vorangeht, viele Standorte eröffnet werden und damit die Basis einer mächtigen Marke gefestigt und ausgebaut wird.

Beauty- und Franchise-PR

Sowohl für das regionale als auch das nationale Marketing arbeitet hairfree ab 2013 mit zwei Testimonials zusammen. Als Gesicht der Marke hairfree wird die erfolgreiche Schauspielerin Mariella Ahrens die Marke hairfree repräsentieren. Als Beauty- und Lifestyle-Experte wird der Modedesigner und TV-Juror Thomas Rath hairfree begleiten. Jens Hilbert wird zudem als Inhaber zum Gesicht für die Franchise-PR aufgebaut, um das Konzept hairfree bekannter zu machen.



Das hairfree Magazin

Das neue hairfree Magazin erscheint bereits in der vierten Auflage und geht mit 150.000 Heften in die Verteilung. Nach Heidi Klum im letzten Jahr werden 2013 Angelina Jolie und Brad Pitt auf dem Wendecover des hairfree Magazins erscheinen.

Die Ziele, die ich im vergangenen Jahr bis 2015 mit bspw. 100.000 KV Summe monatlich in einem Institut und 1 Million KV Summe in einem Jahr ausgesprochen habe, sind bereits erreicht, das ist unglaublich. Die Themen des Visionsclubs, das Pendant zum Ausbildungsordner im Bereich Führung zu entwickeln, ist jedoch noch nicht erreicht. Die Ziele, Konzepte für Mehrstandortstrategien zu entwickeln, werden ab 2013 intensiv umgesetzt werden.



BEAUTY FASHION LIFESTYLE

hairfree

Ausgabe: 01/2013 | Deutschland 2,00 € | Österreich 2,00 € | Schweiz 3,00 CHF

WELTCOVER
Ausgabe 2013
mit separaten Männer- & Frauenthemen

for women
hairfree INSIDE
Mertilla Ahrens fliegt auf seidenglatte Haut
Seite 10/19

for women
hairfree CITY
Wien ist anders
Seite 15-17

for women
hairfree BEAUTY
Dekolleté in Perfektion
Seite 14

hairfree CARE: hair*lich entspannen

2 Seiten EXTRA: hairfree FAMILY
Baby on Board: Das Geheimnis erfolgreicher Mütter

BEAUTY FASHION LIFESTYLE

hairfree

Ausgabe: 01/2013 | Deutschland 2,00 € | Österreich 2,00 € | Schweiz 3,00 CHF

WELTCOVER
Ausgabe 2013
mit separaten Männer- & Frauenthemen

for men
hairfree SPORT
Nachbericht EM & Olympia
Seite 5-6

for men
hairfree INSIDE
Erfolge verbinden
Seite 19

for men
hairfree FASHION
Beste Designer-Importe
Seite 12/13

hairfree CARE: Glanz bis ins Innere

2 Seiten EXTRA: hairfree FAMILY
Denn sie wissen, was sie tun...





FASHION & BEAUTY *for* CHILDREN IN NEED



DER EVENT IN KOOPERATION MIT STIFTUNG UNESCO – BILDUNG FÜR KINDER IN NOT









hair Free

Wir unterstützen die Stiftung UNESCO -
Bildung für Kinder in Not.



Organisation
der Vereinten Nationen
für Bildung,
Wissenschaft und Kultur

Partner der

Stiftung UNESCO -
Bildung für Kinder in Not

Machen Sie es auch!



Spendenkonto
Commerzbank AG Düsseldorf
Kto-Nr.: 34 80 100 00, BLZ 300 400 00
oder 1 €-SMS an 81190*

*Betrag je SMS zzgl. Transportkosten. Der Betrag
abzüglich 17 Cent geht direkt an die Stiftung UNESCO.

Ich fliege
auf schöne,
glatte Haut!



TÜV Saarland testet mit der Note SEHR GUT...

... die Serviceleistungen in den hairfree Standorten und untermauert damit, was tausende Kunden jährlich mit Empfehlungen bestätigen:

hairfree ist der Experte für schöne, glatte Haut.



www.hairfree.com

