



Tekoälyn käyttäminen liikkeen toiminnan yksinkertaistamiseen



Johdanto	3
Mikä on tekoäly?	4
Tekoälyn käyttö liikkeen markkinoinnissa	5
Tekoälyn käyttö liikkeen datan kanssa	10
Tekoälyn käyttö asiakasviestinnässä	14
Tekoälyn käyttö kilpailun edellä pysymisessä	15
Haastattelu asiantuntijan kanssa	19
Yhteenveto	22
Opi lisää	23





Johdanto



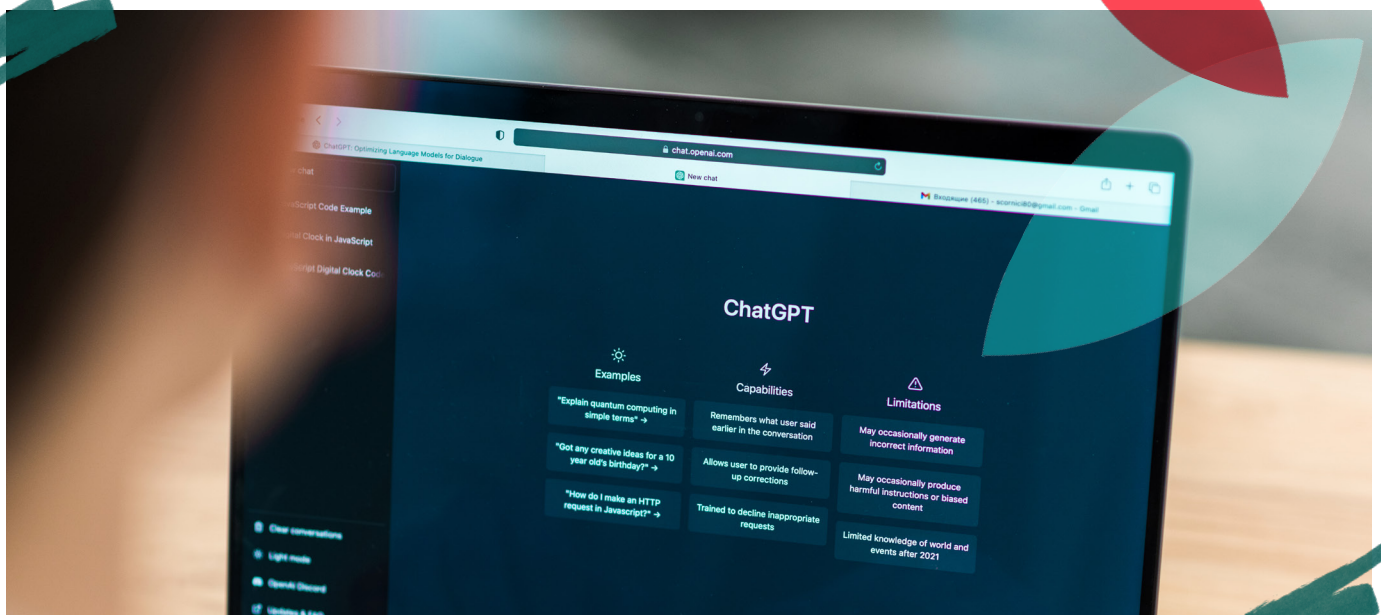
Vilkaassa salonkiympäristössä kaikki, mikä voi säästää aikaa ja virtaviivaistaa hallintaa, on plussaa.

Tekoälyn on ottanut valtavia edistysaskeleita viime kuukausien aikana ja Phorest-tiimi on tutkinut sen kykyjä keskittyen erityisesti siihen, kuinka se voi auttaa ammattimaista kampaamo- ja hoitola-alaa.

Olemme löytäneet erittäin hyödyllisen työkalun, joka voi lisätä yrityksesi tuotavuutta, säästää aikaa ja virtaviivaistaa liikkeen toimintaa.

Anna kun selitämme...

Ensimmäiseksi: Mikä on tekoäly?

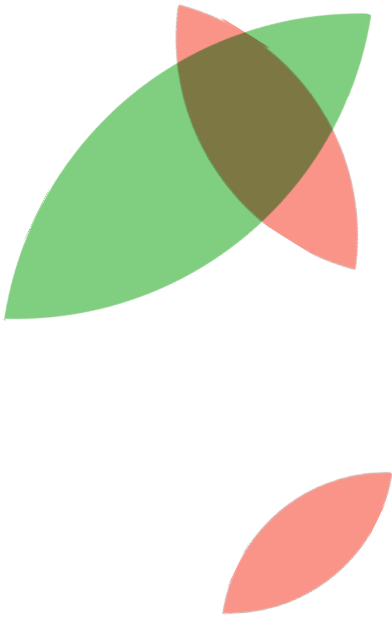


Tekoäly (AI, Artificial Intelligence) on ihmisen älykkyyssprosessien simulointi koneilla.

Vaikka tekoälyä voi olla monia muotoja, keskitymme generatiiviseen tekoälyyn. Tämä tekoälyn osajoukko luo sisältöä, kuten **kuvia, musiikkia, videoita ja tekstiä** käyttämästäsi tyypistä riippuen. Generatiiviseen tekoälyyn kuuluu sellaisia sovelluksia kuin **ChatGPT, Midjourney, ja Bard**, jotka kaikki ovat olleet vahvassa trendissä mediassa viime kuukausien aikana uskomattoman älykkyytensä vuoksi.

Ne toimivat "chatbotina", jossa käyttäjät voivat esittää kysymyksiä ja saada vastauksia. Generatiivinen tekoäly avaa

kampaamoiden ja hoitoloiden omistajille lukuisia uusia mahdollisuuksia. Tekoäly voi olla yrityksesi supervoima, kun etenemme tulevaisuuteen. Tähän kuuluvat esimerkiksi **vähentynyt järjestelmän hallinta, tehostetut asiakasvuorovaikutukset, tehokkaampi liiketoiminta ja paremmat markkinointiponnistelut.**



Generatiivisen tekoälyn käyttäminen liikkeen markkinointiin

Markkinointiapu on työkalu, jolla voidaan kirjoittaa kiinnostavaa sisältöä sekunneissa, ja se on yksi ilmeisimmistä generatiivisen tekoälyn sovelluksista kauneus- ja hyvinvointialalla. Kauneusalan ammattilaiset ovat usein erittäin luovia, aikaa vailla olevia henkilöitä, jotka eivät halua käyttää tunteja markkinointistrategioiden luomiseen. Silloin tekoäly astuu esiin.

Käytä tekoälyä liikkeessäsi auttamaan sinua:

- ✓ Kirjoittamaan markkinointisähköposteja ja tekstiviestejä
- ✓ Kirjoittamaan tekstejä sosiaalisen median julkaisuihin
- ✓ Luomaan SEO-optimoituja luetteloita verkkokauppasi tuotteille
- ✓ Poistamaan taustat tuotelistauksista tai muokkaamaan niitä
- ✓ Miettimään sosiaalisen median julkaisuja ja ideoita mainoksiin
- ✓ Luomaan sisältömarkkinointikalenteri



Selkeiden kehotuksien voima:

Yllä olevan tavoitteen saavuttamiseksi liikkeessäsi on tärkeää antaa tekoäly-alustalle, selkeät kehotteet ja muokata sen antamaa tekstiä varmistaaksesi, että se vastaa edelleen yrityksesi brändiä, sävyä ja tyyliä.

Tässä on joitain ohjeita, joita olemme kokeilleet ja jotka tuottivat erinomaisia tuloksia.

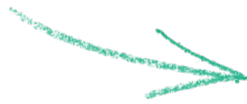
Mikset kokeilisi niitä sinun liikkeelle?

1. Työskentelen yrityksessä [kuvaa yrityksen tyyppiä ja kokoa]. Luo lyhyt Instagram-postaus, jossa korostetaan [lisää palvelun nimi tähän] ja sen etuja asiakkaillemme
2. Työskentelen yrityksessä [kuvaa liiketoimintaa]. Etsi katseenvangitsija aiheeksi kuukausittaiseen uutiskirjeeseemme. Uutiskirjeessämme keskustellaan [lisää aihe tähän]
3. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Voisitko auttaa minua luomaan 6 kuukauden markkinointisuunnitelman, joka kattaa sähköpostimarkkinoinnin, sosiaalisen median markkinoinnin ja sosiaalisen median mainokset?
4. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Kirjoita vakuuttava kuvaus uudesta [lisää palvelustamme tähän], jota voin käyttää verkkosivustomme aloitussivulla.
5. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Anna minulle luettelo 10 aiheesta, joista voisin kirjoittaa blogiimme.
6. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Suunnittele juliste mainostaksesi tulevaa "Hemmottelupäivä"-tapahtumaamme liikkeessä.
7. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Laadi lyhyt tiedotusviesti tehdäksesi yhteistyötä vaikuttajan kanssa kertaluonteista kumppanuutta varten.
8. Työskentelen yrityksessä [kuvaile liiketoimintaa]. Voisitko auttaa minua pohtimaan markkinointi-ideoita, jotka voisivat auttaa lisäämään varauksia tulevalle lomakaudelle?



Harjoita tekoäly-chatbotiasi saadaksesi tarkempia ja auttavia näkemyksiä

Joskus generatiivinen tekoäly ei ehkä onnistu ensimmäisellä kerralla ja voi antaa ehdotuksia, jotka ovat liian pitkiä, lyhyitä, liian yksityiskohtaisia tai ei tarpeeksi yksityiskohtaisia. Jos näin tapahtuu, pyydä tekoäly-chatbotia muokkaamaan vastaustaan hieman paremmin vastaamaan sitä, mitä etsit. Esimerkkejä tästä ovat seuraavien kysymysten kysyminen:



-  Voisitko rajoittaa tämän vastauksen [lisää sanamäärä] sanaan, sisältäen vain tärkeimmät kohdat?
-  Voisitko kirjoittaa tämän vastauksen uudelleen lyhyemmäksi, vähemmän yksityiskohtaiseksi ja luettelomerkkimuodossa?
-  Voisitko laajentaa tätä ehdotusta ja lisätä yksityiskohtia?
-  Voisitko lisätä/vähentää esimerkkejä/ehdotuksia/kappaleita tähän vastaukseen?
-  Voisitko poimia yksilauseisen huipputason yhteenvedon juuri luomastasi vastauksesta?

Mitä tarkempi olet, sitä tarkempi sinun tekoäly-chatbot tulee olemaan.



Valmiina laittamaan ne käyttöön?

Kun olet luonut ideoita generatiivisen tekoälyn avulla, miksi et luonnostelisi sähköpostisi, tekstiviestisi ja sosiaalisen median mainoksiasi Phorestin markkinointityökalussa?

Sisäänrakennetun viestien personoinnin, kohdistustoimintojen ja edistyneen raportoinnin ansiosta tekniikkamme ja strategiasi takaavat ammattimaiset, oivaltavat ja onnistuneet kampanjat, jotka tuottavat tuloksia.

Generatiivisen tekoölyn käyttäminen liikkeen datan tutkimiseen

Jos olet Phorest-käyttäjä, sinulla on jo pääsy laajaan valikoimaan raportteja, jotka kattavat kaikki yrityksesi osa-alueet. Vaikka nämä raportit on suunniteltu käytettäväksi ja helposti luotaviksi, monet ammattilaiset kamppailevat data-analyysin kanssa, mikä muuttaa numerot selkeäksi kuvaksi yrityksesi tapahtumista ja toimista.

Onneksi tekoöly voi auttaa yksinkertaistamaan asioita entisestään. Phorest-raporteista keräämiesi tietojen avulla voit pyytää tekoöly-työkalua:

-  Organisoimaan datan sinulle ymmärrettävään muotoon
-  Tunnistamaan kaavat tuomistasi tiedoista
-  Analysoimaan tietoja ja selittämään joitain yksityiskohtaisempia oivalluksia
-  Vertailemaan eri raportteja
-  Antamaan suosituksia seuraavista toimista tai tietojen optimoinnista
-  Selittämään ideoita tai käsitteitä sinulle yksinkertaisella tavalla

Meidän parhaat vinkit tämän saavuttamiseksi



Kun olet luonut sinulle tärkeät raportit Phorest-järjestelmässäsi, analysoi nämä luvut tekoälyn avulla ja saat käyttökelpoisia oivalluksia.



Pyydä tekoälyä vertaamaan viikoittaisia, kuukausittaisia tai vuosittaisia varaustietoja, jotta voit tunnistaa liikkeesi ruuhka-ajat ja/tai liiketoiminnan tyynet ajat. Tämän jälkeen voit kysyä markkinointivinkkejä tai liiketoimintastrategioita, joiden avulla voit tehdä hiljaisemmista ajoista kiireisempiä.



Syötä tekoälyyn valitsemasi raportin tiedot (esimerkiksi tulevien varausten arvo-raportti, asiakkaasi elinkaaren arvo-raportti, henkilöstön suoritusraportti) ja pyydä sitä antamaan suosituksia näiden lukujen optimoimiseksi.



Käytä tekoälyä raporttien visualisointiin eri tavoin syöttämällä sille tarvitsemasi tiedot ja pyytämällä sitä näyttämään kirjoitetut tiedot pylväsdiagrammin tai ympyräkaavion muodossa.

Esimerkki

Keskiviikko on hiljaisin päivä minun [syötä liikkeesi tyyppi]. Onko sinulla suosituksia keskiviikkojen varausten lisäämiseksi?

Esimerkki

Olen [salonkityyppi ja salonkikoko] Näen, että henkilöstöni suorituskyky on laskenut X % viimeisen 6 kuukauden aikana. Mitä suosituksia sinulla on tämän määrän lisäämiseksi?

Esimerkki

Tässä on luettelo kuukausittaisista tuloistani. Voisitko ystävällisesti luoda ympyräkaavion, joka näyttää kunkin kuukauden tulot?

***Huomaa:** Kaikki generatiiviset tekoälytyökalut eivät pysty analysoimaan tietoja, ja jotkin saattavat vaatia laajennuksen. Jos haluat esimerkiksi luoda kaavioita visuaalisessa muodossa ChatGPT:ssä, sinun on asennettava laajennus nimeltä ChatGPT Diagrams. Lisätietoja ChatGPT-laajennuksista on [täällä](#).

***Huomaa:** Generatiivinen tekoäly ei korvaa ihmisen harkintaa tai asiantuntemusta. Kaikkien tekoälyn tuottamien vastausten tarkkuus tulee ristiintarkistaa, etkä koskaan saa paljastaa arkaluonteisia tietoja tai tunnistettavia asiakastietoja.





Pysy turvassa paljastaessa arkaluonteisia tietoja

Vaikka tekoälyn data-analyysityökalujen mahdollisuudet voivat olla uskomattoman hyödyllisiä liikkeellesi, **on tärkeää pysyä valppaana ja varoa paljastamasta arkaluonteisia asiakas-, yritys- tai taloustietoja.**

Ennen kuin jaat mitään verkossa, kysy itseltäsi; **"Voiko tämä vaarantaa asiakkaani, henkilöstöni tai yritykseni?"** Jos vastaus on kyllä, älä jaa sitä.



Tekoälyn käyttö asiakasviestinnän tehostamiseen

Kaikilla palvelupohjaisilla toimialoilla **johdonmukainen ja ammattitaitoinen asiakasviestintä** on ensiarvoisen tärkeää. Tämä muodostaa perustan **poikkeukselliseen asiakaspalvelulle**, mutta voi olla vaikea ylläpitää kiireisenä kauneusalan ammattilaisena. On aika käyttää generatiivista tekoälyä apuna.

Varmista johdonmukainen brändäys, sävy & ääni

Vastaatpa sitten uudelleenaikataulusviestiin tai luot koko sähköpostimarkkinointikampanjan, luova tekoäly voi pitää sävyäsi ammattimaisena, selkeänä ja johdonmukaisena kaikissa viestinnässä. Voit määrittää sävyn, jota haluat käyttää kehotteessasi – pyydä tekoälyä kirjoittamaan ”hauskalla” tai ”vakuuttavalla” sävyllä markkinointivakuudeksi tai ”muodollisella” sävyllä ehdoista.

Luo selkeä varaus- ja peruutuskäytäntö

Voi olla vaikeaa luoda varaus- ja peruutusehtoja, jotka ovat sekä selkeitä että ammattimaisia. Selvitä tämä kuvailemalla haluamasi käytäntö tekoäly-chatbotille ja antamalla sen muotoilla nämä käytännön perusteet ammattimaisemmin ja johdonmukaisemmin.

Vastaa negatiiviseen palautteeseen rakentavalla tavalla

Asiantuntevasti negatiiviseen palautteeseen vastaaminen on tärkeää tilanteen purkamiseksi ja luottamuksen palauttamiseksi.

Vaikka sinun tulee ehdottomasti mukauttaa nämä viestit kontekstiin, generatiivinen tekoäly-chatbot voi auttaa sinua järjestämään tärkeimmät kohdat selkeästi, rauhalliseen ja kunnioittavaan sävyyn, jotta saat paremman kokemuksen sinulle ja tyytymättömälle asiakkaalle.

Kerää asiakaskyselyitä ja palautetta helposti

Palautteen avulla liikkeet ymmärtävät, mikä toimii ja mikä ei, jolloin voit jatkuvasti parantaa asiakaskokemusta paremmaksi. Sen sijaan, että viettäisit tunteja kyselyn tai palautelomakkeen luomiseen, miksi et antaisi tekoälyn tehdä sitä puolestasi?

Pysy kilpailun edellä teknologian avulla

Ammattimaisessa hius- ja kauneusteollisuudessa asiat muuttuvat jatkuvasti ja niihin vaikuttavat usein trendit. Nykyään trendit menevät ohitsemme nopeammin kuin koskaan.

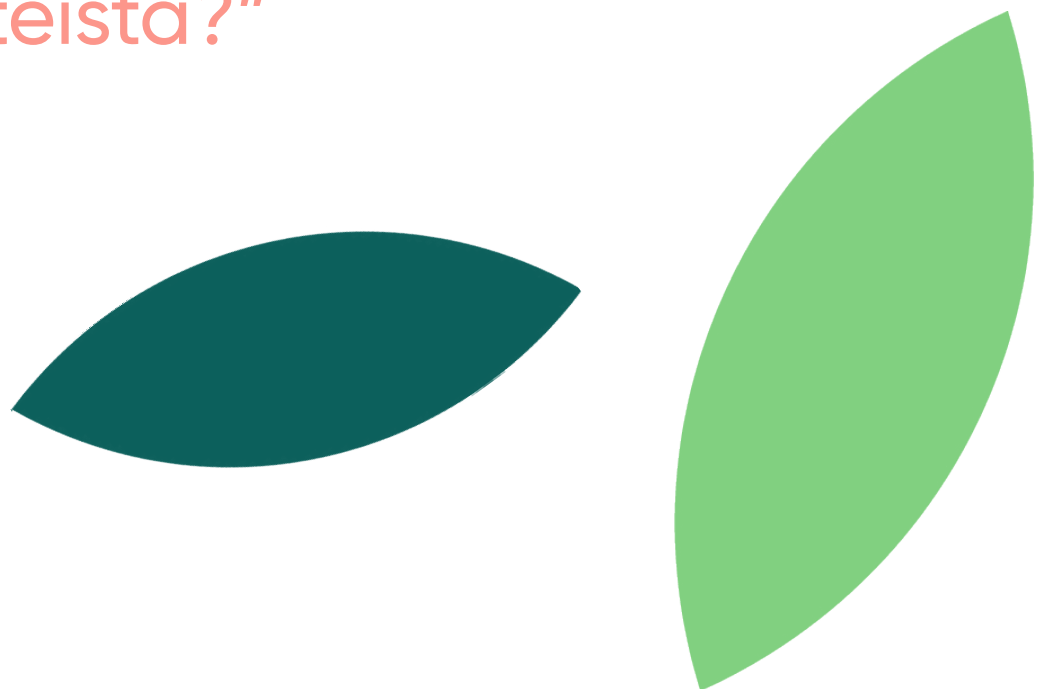
Sen sijaan, että vietät tunteja tutkimalla näitä trendejä ja varmistamalla, että pysyt ajan hermolla, **generatiivinen tekoäly voi auttaa sinua ennustamaan (osan) alasi tulevaisuutta**. Tämä voi auttaa sinua pysymään ajan tasalla, ennakoimaan muutoksia ja valmistautumaan etukäteen. Se säästää myös tuntikausia tutkimus- ja hallinta-aikaa liikkeessä.

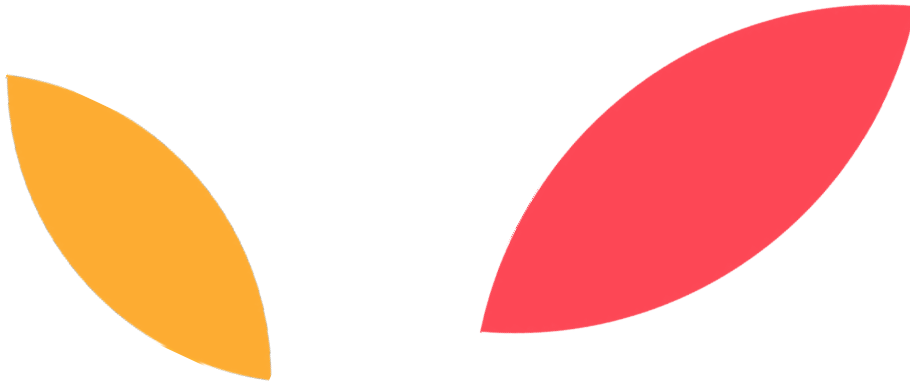
Voit käyttää tekoälyä tulevaisuuden alan trendien ennustamiseen kokeilemalla seuraavia ohjeita:



“Voitko antaa minulle tietoa siitä, kuinka voin analysoida sosiaalisen median dataa ja tunnistaa nousevia [kauneus/hyvinvointi/hiusmuotoilu]-trendejä alalla”

“Voitko suositella alan julkaisuja, uutisresursseja, sosiaalisen median tilejä, raportteja ja muita työkaluja, jotka voisivat auttaa [kampaamo/spa/hoitola] -tiimiä ja minua pysymään ajan tasalla asiaankuuluvista alan trendeistä ja ennusteista?”





“Käyttäen inspiraatiota suosituilta vaikuttajilta ja julkkiksilta, tarjoa oivalluksia uusista palveluista ja tuotteista, joista saattaa pian tulla suosittuja [lisää alan nimi tähän]”

“Voitko luetella 10 kauneus- ja hyvinvointialan markkinarakoa ja antaa ehdotuksia näihin markkinoihin kohdistamiseen [lisää liiketoimintatyyppi tähän]”



Muista, että tekoälyä tulisi käyttää työkaluna, ei kainalosauvana

Kun käytät tekoälyä **asiakasviestintään**, on tärkeää **aina tarkistaa** ja **personoida** lähetämäsi viesti. Vaikka tekoäly voi olla loistava työkalu viestinnän virtaviivaistamiseen ja ajan säästämiseen, **asiakkaat haluavat silti viestien kuulostavan kuin ne olisivat peräisin oikealta henkilöltä** – ja sinun on annettava se heille.

Tässä on joitain vinkkejämme sen varmistamiseksi, että tekoäly ei haittaa liikkeen hallintaa:

Älä koskaan lähetä viestiä ilman oikolukemista ja mukauttamista

Vaikka generatiivinen tekoäly voi varmasti auttaa sinua järjestämään viestisi ja varmistamaan, että kielioppisi ja oikeinkirjoituksesi ovat kunnossa, sinun tulee aina varmistaa, että oikoluuet ja mukautat viestisi. Tämä varmistaa, että kontekstista noudatetaan, tunneäly otetaan huomioon, ja asiakkaista ei tunnu, että he puhuvat robotille.

Muista tiedot ja yksityisyys

Koska tekoäly on suhteellisen uusi tekniikka, emmekä vieläkaan ymmärrä sen kaikkia mahdollisuuksia, älä koskaan jaa henkilökohtaisia tietoja tai keskustele

arkaluontoisista asiakastiedoista tekoäly-chatbottien kanssa. Asiakkaidesi tietojen turvallisuus on sinun vastuullasi, ja on parempi olla varma kuin katua.

Älä nojaudu liikaa tekoölyyn

Tekoäly on loistava työkalu monella tapaa, mutta liiallinen riippuvuus voi haitata liikettäsi. Henkilökeskeisellä toimialalla, kuten kampaamo- ja kauneudenhoitolalla, tosielämän ihmissuhteet tekevät siitä erityisen. Älä vierauta asiakkaitasi tai eristä tiimiäsi odottamalla heidän hoitavan kaikki viestintä digitaalisten kanavien tai tekoäly-bottien kautta. Kuten aiemmin mainitsimme, tekoälyn tulisi olla pikemminkin työkalu kuin kainalosauva.

Kysyminen asiantuntijalta: Haastattelu *Shivangi Upadhyaya* kanssa

Tekoälystä kauneudenhoitoalaan liittyen tapasimme tekoälyharrastajan ja digitaalisen markkinoinnin asiantuntijan *Shivangi Upadhyayan* kysyäksimme häneltä kysymyksiä hänen ennusteistaan tästä tehokkaasta työkalusta. Tässä on mitä hänellä oli sanottavaa:



K: Hei Shivangi! Monet ihmiset pelkäävät, että tekoäly saattaa ottaa heidän työnsä tulevaisuudessa. Mitä mieltä olet tästä?

V: Vaikka onkin perusteltua olla huolissaan siitä, miten uuden teknologian ilmaantuminen voi vaikuttaa työpaikkoihin, on tärkeää ymmärtää, että jokainen teknologian tulo on johtanut monien työpaikkojen syntymiseen. Uskon, että tekoäly ei korvaa työpaikkoja, vaan täydentää monia toimintoja ja mahdollistaa ihmisten tuottavuuden. Lopulta tekoäly ei ottaisi työpaikkoja haltuunsa, vaan tekoälyyn perehtyneet ihmiset olisivat työllistettävimpiä.

K: Mitä neuvoja antaisit liikkeen omistajille, jotka ovat kiinnostuneita integroimaan tekoälyn osaksi liiketoimintaansa?

V: Kannustan liikkeen omistajia ottamaan aluksi pieniä ja mutkattomia projekteja. Projektit voitaisiin suunnata automatisoituun asiakaspalvelubotteihin tai auttamaan markkinointiviestien kirjoittamisessa. Kun olet tottunut tekoälyn käsitteeseen, voit lähestyä monimutkaisempia projekteja. Pyydä myös tiimisi osallistumaan tekoälyyn liittyville peruskursseille. Ideoita, jotka yksinkertaistavat liiketoimintakäytäntöjä, voivat tulla mistä tahansa liiketoiminnan osa-alueesta, ja ajatusprosessin sytyttämisen tiimin jäsenten keskuudessa voi johtaa ehdotuksiin käytännön toimista.

K: Millaisena näet tekoälyn tulevaisuuden kehityksen hius-, kauneus-, terveys- ja hyvinvointialalla?

V: Tekoälyllä on valtava potentiaali tehdä hius- ja kauneusteollisuudesta paremmin räätälöityjä vastaamaan jokaisen yksilön vaatimuksia. Se voisi ehdottaa henkilökohtaisia ratkaisuja iho- ja hiuskysymyksiin, mikä parantaa asiakaskokemusta. Tämä voi vaihdella mahdollisuudesta kokeilla virtuaalisesti lookkia ja trendejä aina ainutlaatuisen ratkaisun löytämiseen yksilön tarpeita miettien. Tekoäly muuttaa tapaa, jolla asiakkaat ovat vuorovaikutuksessa yritysten kanssa.

Enemmän luovuutta, vähemmän toistoa

Shivangin ennusteiden perusteella näyttää siltä, että generatiivinen tekoäly on tullut jäädäkseen ja mullistaa joissain suhteissa täysin tavan, jolla kampaamot, hoitolat ja klinikat palvelevat asiakkaitaan. Yksi tärkeimmistä tavoista saavuttaa tämä on automatisoida tylsiä tai toistuvia tehtäviä ja vapauttaa ammattilaiset keskittymään luovuuteen ja ideoiden luomiseen.

Yhdessä korkealaatuisen ohjelmistojärjestelmän kanssa käytettynä tekoäly voi säästää tuntikausia hallinta työtä joka viikko ja antaa tiimillesi mahdollisuuden olla luovempi ja tuottavampi. Mieti kaikkia mahdollisuuksia...





Kirjoita tekoälyn avulla **silmiinpistävä sosiaalisen median mainos**, julkaise se **Phorest Ads Managerin** avulla ja keskity enemmän asiakkaiden palvelemiseen, jotka vierailevat liikkeessäsi.

Phorestin raporttien avulla voit luoda **taloudellisia näkymiä**, pyytää huipputaso-
n yleiskatsausta generatiivisen tekoälyn avulla ja viettää aikaasi uusien tulojen tuottamiseen tähtäävien ideoiden kehittämiseen.

Käytä tekoälyä **SEO-optimoitujen tuoteluetteloiden** kirjoittamiseen **Phorest-verkkokauppaasi** saadaksesi lisää tilauksia, jolloin saat enemmän aikaa pakkaamiseen ja käsittelyyn.

Käytä tekoälyä **arvostelupyyntö-viestin** luomiseen ennen kuin automatisoit sen **Phorestin online arvostelut-työkalun** avulla lähetettäväksi asiakkaille heidän

käynnin jälkeen. Kerää palautetta pienellä vaivalla samalla kun keskityt viiden tähden palvelun tarjoamiseen.

Käytä **Phorest-järjestelmääsi henkilöstön suoritusraporttien** tutkimiseen ja tekoälyä sellaisten vaikeiden keskustelujen laatimiseen tai hahmotamiseen, joita saatat joutua käymään alisuorittamisen korjaamiseksi. Pitämällä asiat ammattimaisena ja puolueettomana voit varmistaa sujuvamman ja tuottavamman keskustelun sekä sinulle että tiimisi jäsenille.

Kuinka otat tekoälyn käyttöön sinun kampaamosa tai hoitolassa?

Markkinointi-ideoista virtaviivaiseen asiakasviestintään, generatiivisella tekoälyllä on useita hyödyllisiä käyttötapoja kampaamo- ja kauneushoitoalan yrityksille ympäri maailmaa. Oletko valmis ottamaan askeleen tätä kohti? Anna tekoäly-chatbotille runsaasti kontekstia, kun esität kysymyksen, katso aina ja muokkaa lopputulosta ja ole tietoinen virheistä ja epä johdonmukaisuuksista, joita voi aina tapahtua teknologiaa käytettäessä.

On aika omaksua teknologia, joka voi viedä yrityksesi menestyksen uusiin korkeuksiin, kutoa saumattomasti kestäviä suhteita, antaa poikkeuksellista asiakaspalvelua, luoda ammattimaista markkinointia ja onnistunutta brändäystä.

Phorest: Syntynyt salongissa, kasvatettu auttamaan sinua menestymään



Phorest Salon Software syntyi salongissa ja kehitettiin auttamaan liikkeen omistajia ja heidän tiimejä menestymään. Toimitusjohtaja (CEO) Ronan Percevalin Dublinissa Irlannissa vuonna 2003 perustama Phorest on ansainnut tunnustuksen yhtenä nopeimmin kasvavista hius- ja kauneusalan teknologiayrityksistä, ja se on arvostettu Deloitte Fast 50 -listalla. Phorest palvelee maailmanlaajuisesti yli 10 000 yritystä ja yli 160 000 kauneusalan ammattilaisia 10:ssä maassa.

Lähes kahden vuosikymmenen ajan Phorest on tukenut ja mahdollistanut kampaamoiden, hoitoloiden ja klinikoiden johtamisen, markkinoinnin ja liiketoiminnan kasvatamisen. Yritys tekee joka päivä yhteistyötä todellisten hius- ja kauneustiimien kanssa rakentaakseen vaikuttavia teknologiaratkaisuja.

Phorest työllistää 300 henkilöä toimistoissa

Irlannissa, Isossa-Britanniassa, Suomessa, Saksassa, Australiassa, Arabiemiirikunnissa, Kanadassa ja Yhdysvalloissa. Sen hallitukseen kuuluu merkittäviä alan toimijoita ja riippumattomia johtajia kuten Davines Groupin entinen toimitusjohtaja Paolo Braguzzi ja Image Skincaren perustaja ja entinen toimitusjohtaja Janna Ronert. Vuonna 2022 Tribal.vc:n osakas Barry Mulligan liittyi hallitukseen. Mulligan on ollut aktiivinen sijoittaja nuoriin, dynaamisiin teknologiayrityksiin Irlannissa vuodesta 2010 lähtien ja oli yksi ensimmäisistä Phorest Salon Softwaren sijoittajista.

Kasvavaan hallitukseen kuuluu henkilöitä, joilla on monipuolinen kokemus, mukaan lukien Olivia Leonard, Director of Instagram EMEA (Chair); Jonathan Klahr, Growth Equity Investor at SGE; ja Colin Day, Founder and former CEO at iCIMS.



Lähteet & Avustajat



Lähteet:

<https://www.techtarget.com/>

<https://chat.openai.com/>

<https://www.midjourney.com/>

<https://bard.google.com/chat>

Auttajat:

Shivangi Upadhyaya,
Digital Marketing Expert

Kirjoittaja:

Avril Kealy,
SEO & Conversion Copywriter, Phorest

Suunnittelija:

Maebh Mullins,
Graphic Designer, Phorest

