

## BEST PRACTICE

Steigern Sie Ihren Salonumsatz um bis zu 40 % mit unserer KI-Lösung.



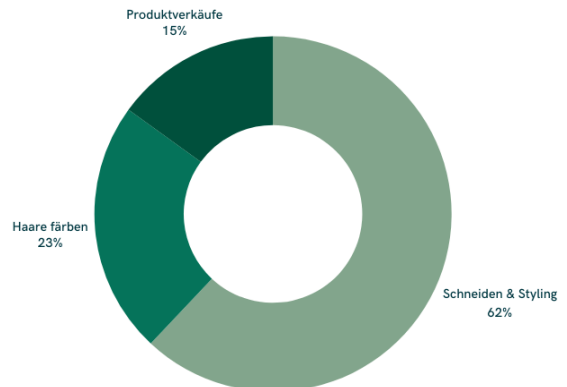
**IQONIC.AI**

- Umsatzsteigerung um **bis zu 40 %** mittels KI.
- Personalisierte Produktempfehlungen &** Haarpflegepläne basierend auf AI-Ergebnissen.
- Personalisiertes, mit Daten angereichertes **CRM Retargeting**.

### Globaler Markt von Friseursalons & Umsatz durch Produktverkäufe

In Friseursalons machen Produktverkäufe typischerweise nur einen kleinen Teil des Gesamteinkommens aus. In vielen Salons machen Produkte wie Shampoos, Conditioner und Stylingprodukte nur **etwa 8–15 %** des Gesamteinkommens aus, was stark von der Größe des Salons und dem Schwerpunkt auf Produktverkäufe abhängt.<sup>1</sup>

In Deutschland und weltweit dominieren Dienstleistungen wie Haarschnitte und Styling, die etwa 62 % des Gesamteinkommens ausmachen, gefolgt von Haarfärbedienstleistungen mit 23 %. Im Jahr 2022 erzielten deutsche Friseursalons einen Gesamtumsatz von rund 7,1 Milliarden Euro, wobei Produktverkäufe nur einen kleinen Anteil ausmachten.<sup>2</sup>



Auch international spielen Produktverkäufe eine wichtige Rolle, obwohl sie typischerweise nur einen kleinen Teil des Gesamteinkommens ausmachen. In den USA beispielsweise machen Produktverkäufe etwa **14,3 % des Gesamteinkommens** in Friseursalons aus. Diese Einnahmen

<sup>1</sup> Jovanovic, Tamara (2024): Beauty & Hair salon industry Statistics in 2023, Trafft

<sup>2</sup> Statista (2024): Umsatz der Friseursalons in Deutschland bis 2022, Statista

werden durch den Verkauf von professionellen Haar- und Kosmetikprodukten erzielt, die Kunden für den Heimgebrauch kaufen.<sup>1</sup>

### **Faktoren, die niedrige Produktverkäufe beeinflussen**

Mehrere Gründe tragen zu dem relativ niedrigen Prozentsatz des Einkommens aus Produktverkäufen in Salons bei:<sup>3</sup>

- **Kundenverhalten:** Viele Kunden bevorzugen den Kauf ihrer Haarpflegeprodukte in Einzelhandelsgeschäften oder online.
- **Vertrauen und Beratung:** Kunden vertrauen nicht immer den Empfehlungen des Salonpersonals.
- **Preisgestaltung:** Salonprodukte sind tendenziell teurer als ähnliche Produkte im Einzelhandel.
- **Marketing und Präsentation:** Geringe Investitionen in die attraktive Präsentation und Vermarktung von Produkten.

### **Die Lösung: Steigerung der Produktverkäufe durch KI-gestützte Haaranalysen**

IQONIC.ai bietet ein neues Haaranalyse-Tool, das Künstliche Intelligenz nutzt, um den Produktverkauf zu steigern. Es ist darauf ausgelegt, Friseure bei der Beratung und dem Verkauf zu unterstützen, indem es personalisierte Pflegeempfehlungen für optimale Haargesundheit basierend auf den Ergebnissen der Haarscans liefert. Dieses innovative Tool integriert sich nahtlos in ein iPad und bietet den Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis und personalisierte Lösungen für optimale Haargesundheit. Das Tool von IQONIC.ai bietet eine skalierbare Lösung für Salons, die es ihnen ermöglicht, auf neue Weise mit ihren Kunden in Kontakt zu treten und wertvolle Einblicke zu gewinnen.

### **Vorteile für Salons**

- **Verbesserte Kundenerfahrung:** Friseure können eine 360°-Haaranalyse anbieten, die das Salon-Erlebnis verbessert und kontinuierliches Engagement ermöglicht. Dies hilft Salons, Kundendaten für gezielte Produktempfehlungen zu sammeln und fördert Upselling und Wiederholungskäufe.

---

<sup>3</sup> GmbH, imSalon Verlags (2018): Friseurstatistik und Gedankenanstöße, imSalon Verlags GmbH

- **KI-gestützte Analyse:** Algorithmen analysieren gescannte Daten wie Haarstruktur, Dichte, Glanz und mehr, die die Grundlage für personalisierte Haarpflegeempfehlungen bilden.
- **Personalisierte Empfehlungen:** Die KI-Analyse erstellt individuelle Haarpflegepläne mit maßgeschneiderten Produktempfehlungen, Routinen, Behandlungen und Dienstleistungen.

## Technische Integration

- **Nahtlose Implementierung:** Das Haaranalyse-Tool kann problemlos auf jedem digitalen Gerät im Salon, wie einem iPad, verwendet werden. Der Integrationsprozess ist einfach, sodass eine schnelle Einrichtung und Nutzung möglich ist.
- **Systemkonnektivität:** Das Tool kann mit E-Mail oder bestehenden Salonsystemen verbunden werden, um eine effiziente Datenverwaltung und CRM-Integration zu ermöglichen. Dies stellt sicher, dass alle Kundeninteraktionen und Daten nahtlos in den operativen Rahmen des Salons integriert werden.
- **Skalierbar und zukunftssicher:** Das Tool von IQONIC.ai ist skalierbar und ermöglicht Friseuren, ihre Dienstleistungen mit dem Wachstum ihres Geschäfts zu erweitern. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz stellt sicher, dass das Tool an der Spitze technologischer Entwicklungen bleibt und eine zukunftssichere Lösung für Salons bietet.



## **Fazit**

Während Produktverkäufe in Friseursalons nur 8–15 % des Gesamteinkommens ausmachen, bieten sie ein erhebliches Wachstumspotenzial. Durch die Auseinandersetzung mit Faktoren, die derzeit die Produktverkäufe einschränken, und die Nutzung innovativer Tools wie der KI-gestützten Haaranalyse von IQONIC.AI können Salons das Kundenengagement verbessern und das Geschäftswachstum um bis zu 40 % fördern. Das Verständnis von Kundenpräferenzen und -verhalten ist entscheidend für die Entwicklung effektiver Strategien zur Steigerung der Produktverkäufe und zur Bereitstellung eines außergewöhnlichen Services in der Friseurbranche.

## **Über IQONIC.AI**

IQONIC.AI bietet White-Label-KI-Softwarelösungen für Beauty-Marken und Einzelhändler an. Sie nutzen die Software, um die Haut und Haare ihrer Kunden im Geschäft oder online digital zu analysieren. Basierend auf den Ergebnissen erhält der Kunde personalisierte Produkt- oder Routineempfehlungen. Diese maßgeschneiderten Empfehlungen erhöhen die Kaufwahrscheinlichkeit erheblich, wandeln Gelegenheitskäufer in treue Kunden um und steigern die Konversionsraten. Personalisierte Empfehlungen führen zu größeren Käufen und steigern den Umsatz. Alle Lösungen sind dermatologisch geprüft, hochpräzise, GDPR-konform, vollständig an die individuellen Bedürfnisse, Anforderungen und Zielgruppen des Kunden angepasst und können problemlos in jede Plattform integriert werden.