



FACTS & FIGURES



Έτος ίδρυσης:
2023



Επιχειρήσεις που συμμετέχουν:
120+ venues, όπως κέντρα αισθητικής, στούντιο μακιγιάζ, κομμωτήρια, σαλόνια περιποίησης νυχιών και άλλα καταστήματα ομορφιάς και ευεξίας παγκύπρια

Διάκριση:
Χρυσό Βραβείο στα London Design Awards 2023 για την Εμπειρία Χρήστη (UX Design), που αναδεικνύει την ποιότητα και την καινοτομία της πλατφόρμας

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:
Τηλέφωνο:
22060360
E-mail:
info@bookwithsnap.com
Ιστοσελίδα:
www.bookwithsnap.com

snap Technology Solutions Public
All-in-one beauty

Ένα σημαντικό κενό στην αγορά έρχεται να καλύψει η πλατφόρμα snap, παρέχοντας μια ολοκληρωμένη ψηφιακή εμπειρία για την κράτηση υπηρεσιών ομορφιάς και ευεξίας σε τοπικό επίπεδο, με πολλαπλά οφέλη τόσο για τους καταναλωτές όσο και για τις επιχειρήσεις, όπως υπογραμμίζει ο Partner Success Manager, Κωνσταντίνος Χατζηβαρνάβας.

Πριν από την είσοδο της πλατφόρμας στην αγορά, οι καταναλωτές ήταν αναγκασμένοι να ακολουθήσουν μια χρονοβόρα διαδικασία σχετικά με τη διευθέτηση ραντεβού αλλά και τους τρόπους πληρωμής είτε μέσω τηλεφώνου είτε μέσω επισκέψεων στο φυσικό κατάστημα. Η πλατφόρμα snap απλοποιεί αυτή τη διαδικασία, παρουσιάζοντας μια ολοκληρωμένη λύση. Προσφέρει μια εύκολη και γρήγορη διαδικασία για online κρατήσεις 24/7 για πελάτες που αναζητούν υπηρεσίες ομορφιάς και ευεξίας στην κυπριακή αγορά, ενισχύοντας έτσι τη συνολική εμπειρία τους. Ταυτόχρονα, παρέχει μια ολοκληρωμένη λύση για επιχειρήσεις του τομέα, επιτρέποντάς τους να διαχειρίζονται όλες τις πτυχές της λειτουργίας τους από ένα και μόνο σημείο, αυξάνοντας παράλληλα την αναγνωρισιμότητα και την επίδρασή τους στην αγορά.

THE BEAUTY APPTREND

«Η τάση για τη συγκεκριμένη πλατφόρμα στην Κύπρο προέκυψε λόγω της αυξανόμενης ζήτησης για υπηρεσίες ομορφιάς και ευεξίας και της ανάγκης για μια εύκολη και αξιόπιστη διαδικασία κράτησης. Επίσης, λόγω της στενής σχέσης που έχουν πλέον οι καταναλωτές με το ηλεκτρονικό εμπόριο και τις online αγορές, μια τάση που δημιουργήθηκε κατά την πανδημία αλλά αναπτύσσεται συνεχώς», επισημαίνει ο κ. Χατζηβαρνάβας. Η ευρεία διαθεσιμότητα προϊόντων και η δυνατότητα σύγκρισης τιμών καθιστούν τις e-commerce υπηρεσίες επιλογές προτίμησης. Ενώ αντίστοιχες πλατφόρμες στο εξωτερικό έχουν ήδη εδραιωθεί, η δημιουργία μιας παρόμοιας λύσης ήλθε στην Κύπρο σχετικά πρόσφατα, για να καλύψει μια πραγματική ανάγκη της αγοράς.

ΜΕΓΑΛΗ Η ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ

Η απήχηση της πλατφόρμας οφείλεται στο γεγονός ότι προσφέρει μια γρήγορη, εύκολη και ολοκληρωμένη λύση στον χρήστη, επιτρέποντας την αναζήτηση, κράτηση, πληρωμή και αξιολόγηση υπηρεσιών ομορφιάς και ευεξίας με λίγα μόνο κλικ. Κι αυτό, ενώ απολαμβάνει επιπλέον προσφορές και ανταμοιβές εξοικονομώντας χρήματα. Επιπλέον, του παρέχει τη δυνατότητα να λαμβάνει υπενθυμίσεις για επερχόμενα ραντεβού και έτσι να οργανώνει καλύτερα το πρόγραμμά του.

Τέλος, προσφέρει διαφάνεια και αξιοπιστία κι αυτό αποτελεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της πλατφόρμας, μιας και επιτρέπει στους χρήστες να αξιολογούν και να αφήνουν σχόλια για τις υπηρεσίες που λαμβάνουν. Αυτή η ανατροφοδότηση βοηθάει τους ενδιαφερόμενους να κάνουν καλύτερες επιλογές. «Η θετική ανταπόκριση των χρηστών, ειδικότερα κατά τη διάρκεια του beta launch version της πλατφόρμας που έλαβε χώρα τον Νοέμβριο, αποτελεί ένδειξη της αποδοχής από το κοινό». Σήμερα, αναμένεται με μεγάλο ενδιαφέρον η κυκλοφορία της πλήρους έκδοσης της εφαρμογής, γεγονός που προβλέπεται να φέρει ακόμη μεγαλύτερη ανταπόκριση και αποδοχή.

ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΧΡΗΣΤΕΣ

Οι επιχειρήσεις ομορφιάς που συμμετέχουν στο snap έχουν πολλά πλεονεκτήματα. Καταρχάς, η πλατφόρμα τους παρέχει πρόσβαση σε ένα ευρύ κοινό καταναλωτών, όπου μπορούν να προβάλλουν τις υπηρεσίες τους αυξάνοντας σημαντικά την αναγνωρισιμότητα της επιχείρησής τους. Ακόμα, το snap διαθέτει εργαλεία που μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να αυξήσουν τα έσοδά τους. Μια από τις κύριες δυνατότητες είναι εκείνη της ρύθμισης του ωραρίου λειτουργίας και των ραντεβού, η οποία επιτρέπει στις επιχειρήσεις να οργανώνουν τον χρόνο τους αποτελεσματικά και να μεγιστοποιούν την απόδοσή τους. Επιπλέον, η πλατφόρμα παρέχει εργαλεία διαχείρισης πελατών και marketing για προώθηση προσφορών και εκπτώσεων, τα οποία μπορούν να βοηθήσουν στη διατήρηση του πελατολόγιου τους και στην προσέλκυση νέων πελατών.

Ο,ΤΙ ΘΕΛΕΙ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ

«Ο Κύπριος καταναλωτής εκτιμά την ποιότητα, την προσιτή τιμή και την εξατομικευμένη εξυπηρέτηση. Είναι πρόθυμος να δοκιμάσει νέες τάσεις και προϊόντα στον τομέα της ομορφιάς και της ευεξίας, ενώ ταυτόχρονα επιδιώκει την εξατομικευση και την ανταπόκριση στις προτιμήσεις του», παρατηρεί ο κ. Χατζηβαρνάβας. Σε ό,τι αφορά τις τάσεις, παρατηρείται – σύμφωνα με τον ίδιο – μια αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες και θεραπείες που χρησιμοποιούν φυσικά και οργανικά προϊόντα, καθώς οι καταναλωτές είναι όλο και πιο ενημερωμένοι για τα οφέλη τους.

Επίσης, υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον για υπηρεσίες ομορφιάς και ευεξίας που παρέχονται online ή με τη χρήση τεχνολογικών εφαρμογών, όπως βιντεοκλήσεις για συμβουλές ομορφιάς και θεραπείες στο σπίτι.

THE NEXT BIG THING

Η πλατφόρμα εξελίσσεται συνεχώς για να καλύψει τις ανάγκες τόσο των καταναλωτών όσο και των επαγγελματιών του τομέα. Το προσεχές λανσάρισμα, που προγραμματίζεται αυτό τον μήνα, θα επιφέρει ορισμένα καινούργια χαρακτηριστικά, από τα οποία ξεχωρίζουν οι κρατήσεις για πακέτα. Με αυτό το feature οι χρήστες θα έχουν τη δυνατότητα να προγραμματίζουν εύκολα και γρήγορα τις επόμενες συνεδρίες τους μέσω της εφαρμογής. Για παράδειγμα, αν μια υπηρεσία περιλαμβάνει ένα πακέτο με 10 συνεδρίες, τότε οι χρήστες θα έχουν τη δυνατότητα να προγραμματίζουν τις επόμενες συνεδρίες με άνεση και ακρίβεια μέσα από την εφαρμογή. Επιπλέον, ακόμη περισσότερα χαρακτηριστικά είναι στα πλάνα για να κυκλοφορήσουν μέσα στο 2024: «Σημαντικό είναι να αναφέρουμε ότι κάνουμε ενδελεχή έρευνα αγοράς, συνεργαζόμαστε στενά με τους επαγγελματίες του χώρου και τους χρήστες προκειμένου να κατανοήσουμε και να καλύψουμε τις ανάγκες τους. Η βελτίωση της λειτουργικότητας και της χρηστικότητας αποτελεί προτεραιότητά μας».

BEAUTY FORECAST

Το 2024 ο τομέας αναμένει μια σειρά από εξελίξεις, όπως αναφέρει ο κ. Χατζηβαρνάβας. Για παράδειγμα, αυξημένη ζήτηση για εξειδικευμένες και εξατομικευμένες υπηρεσίες, όπως οι δερματολογικές θεραπείες και το μασάζ. «Παράλληλα, προβλέπουμε ανοδική τάση για τη βιώσιμη ομορφιά και τον υγιεινό τρόπο ζωής, με τη δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών που προάγουν τη φυσική και ψυχική ευεξία. Τέλος, αναμένεται αύξηση στις συνεργασίες μεταξύ επιχειρήσεων ομορφιάς και influencers στα Μέσα κοινωνικής δικτύωσης, με σκοπό την αύξηση της αναγνωρισιμότητας και την προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών τους σε νέους και ευρύτερους κύκλους καταναλωτών. Γενικά, η χρονιά αυτή θα είναι, όπως φαίνεται, δυναμική για τον τομέα, με καινοτομίες και ευκαιρίες για ανάπτυξη και εξέλιξη.