

Modul H – Verkauf, Marketing und Kommunikation

Meisterbrief

Vorbereitungskurs auf die Meisterprüfung
Schönheitshandwerk

SCHMIT ROMAIN

1.Grundlagen	
1.1. Umgang mit Computer, Betriebssystemen und Software. 1.2. Office-Anwendungen: Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentationen.	
2. Social Media:	
2.1 Internet: Surfen, E-Mails, Online-Recherche. 2.2 Social Media Marketing: Erstellung und Pflege von Profilen, Kampagnenmanagement.	
	3. Marketing:
	3.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken. 3.2 Webdesign: Erstellung einer eigenen Website.
	4. Online-Buchungssysteme:
	4.1. Einführung in gängige Tools
	5.Kassenverwaltung
	5.1. Einführung in gängige Tools
	6. Datenanalyse:
	6.1 Auswertung von Kundendaten zur Optimierung von Dienstleistungen und Produkten.
7. Sicherheit:	
7.1. Datenschutz und Sicherheit: Umgang mit Kundendaten, Schutz vor Cyberangriffen.	
8. <u>K.i. A.I.</u>	
8.1 Welche gibt es? 8.2 <u>KI im Friseursalon:</u>	

1. Grundlagen



1.1. Umgang mit Computer, Betriebssystemen und Software.

1.2. Office-Anwendungen: Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentationen.

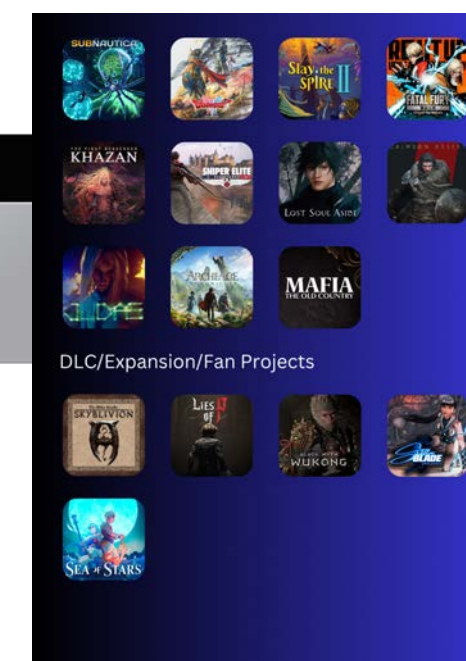
1. Grundlagen



- **Betriebssystem:** Das Betriebssystem ist die grundlegende Software eines Computers. Es verwaltet die Hardware und stellt eine Schnittstelle zwischen dem Benutzer und der Hardware bereit. Bekannte Beispiele sind Windows, macOS und Linux.

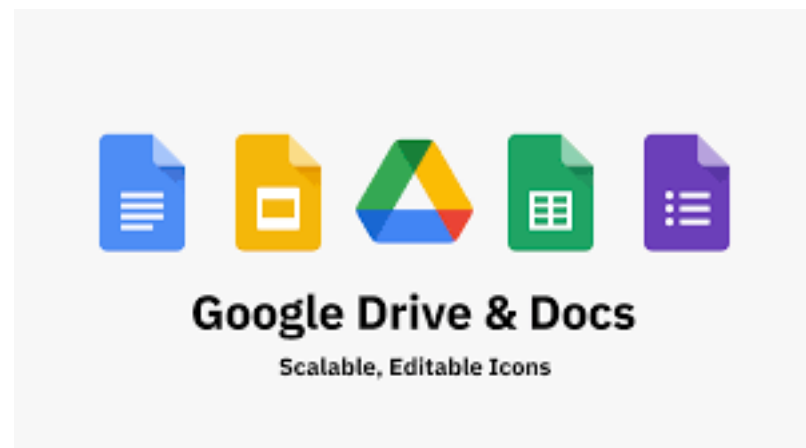


- **Software:** Software sind alle Programme, die auf einem Computer ausgeführt werden können. Sie dienen dazu, bestimmte Aufgaben zu erledigen, wie z.B. Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Bildbearbeitung oder Spiele.



1. Grundlagen

1.2. Office-Anwendungen: Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentationen.



•Office-Anwendungen: Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentationen.

•Bekannte Software:

- Microsoft Word, Excell, Powerpoint,
- LibreOffice Writer, Google Docs,
- Pages, Numbers, Keynote,
- Adobe Acrobat Reader, Photoshop, InDesign,
- Illuminator, Pixelmator, usw

• Was kann man damit machen?

- Briefe schreiben
- Berichte verfassen
- Aufsätze erstellen
- Dokumente formatieren
- Tabellen erstellen, einfügen
- Bilder und Grafiken erstellen
- Präsentationen erstellen

2. Social

https://stock.adobe.com/de/search/free?%3A-social+media&search_type=recentsearch&asset_id=145700873 metamorworks | stock.adobe.com



2.1 Internet: Surfen, E-Mails, Online-Recherche.

2.2 Social Media Marketing: Erstellung und Pflege von Profilen, Kampagnenmanagement.

2. Social

2.1 Internet: Surfen, E-Mails, Online-Recherche.

- Surfen Online-Recherche. <https://www.verivox.de/internet/themen/surfen/>

Man surft über einen sogenannten Webbrowser. Zwei unterscheiden achten von Surfen.

- wahllosen Betrachten verschiedener Webseiten
- Informationsrecherche bestimmten Themengebiet zu finden

- E-Mails <https://www.cloudflare.com/de-de/learning/email-security/what-is-email/>

Elektronische Post, allgemein abgekürzt als „E-Mail“, ist eine Kommunikationsmethode, die elektronische Geräte verwendet, um Nachrichten über Computernetzwerke zu übermitteln. „E-Mail“ ist heute einer der wichtigsten einer Kommunikationsmethode

- Privat
- Geschäftlich

2. Social

2.2 Social Media Marketing: Erstellung und Pflege von Profilen, Kampagnenmanagement.

Professionelle Präsentation auf Plattformen wie Instagram und Facebook, um Kunden zu gewinnen und zu binden.

Klare Zielsetzung:

- **Was:** Was möchten Sie erreichen? Mehr Reichweite, höhere Conversion-Rate, stärkere Markenbekanntheit?
- **Wer:** Wer ist Ihre Zielgruppe? Welche Interessen und Bedürfnisse haben sie?
- **Wie:** Wie können Sie Ihre Zielgruppe am besten erreichen? Welche Inhalte sind relevant?

2. Social

2.2 Social Media Marketing: Erstellung und Pflege von Profilen, Kampagnenmanagement.

Visuelle Identität:

- **Konsistentes Design:** Verwenden Sie ein einheitliches Design für Ihre Beiträge, um Wiedererkennungswert zu schaffen.
- **Hochwertige Bilder und Videos:** Investieren Sie in professionelle Aufnahmen, die Ihre Produkte oder Dienstleistungen bestmöglich darstellen.
- **Visuelle Storytelling:** Erzählen Sie Geschichten mit Ihren Bildern und Videos, um Emotionen zu wecken.

Inhaltliche Strategie:

- **Relevanz:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Inhalte für Ihre Zielgruppe relevant sind und einen Mehrwert bieten.
- **Vielfalt:** Variieren Sie Ihre Inhalte (Bilder, Videos, Stories, Reels, etc.), um die Aufmerksamkeit Ihrer Follower zu halten.
- **Interaktion:** Fordern Sie Ihre Follower zum Kommentieren und Teilen auf.
- **Wettbewerbe und Giveaways:** Motivieren Sie Ihre Follower zur Teilnahme und steigern Sie so die Engagement-Rate.

2. Social

2.2 Social Media Marketing: Erstellung und Pflege von Profilen, Kampagnenmanagement.

Community-Management:

- **Reaktionsfähigkeit:** Beantworten Sie Kommentare und Nachrichten schnell und freundlich.
- **Authentizität:** Seien Sie authentisch und treten Sie mit Ihrer Community in einen echten Dialog.
- **Influencer-Marketing:** Kooperieren Sie mit Influencern, um Ihre Reichweite zu erhöhen.

Analyse und Optimierung:

- **KPI's:** Definieren Sie relevante Kennzahlen (z.B. Reichweite, Engagement, Conversion) und verfolgen Sie Ihre Erfolge. ([ine KPI Analyse von KUNDENWACHSTUM.de](#) bietet Dir die Möglichkeit, Deine Website zu überwachen)
- **A/B-Tests:** Testen Sie verschiedene Inhalte und Formate, um herauszufinden, was am besten funktioniert.
- **Anpassung:** Passen Sie Ihre Strategie kontinuierlich an die Entwicklungen auf den sozialen Medien und das Verhalten Ihrer Zielgruppe an

3. Marketing:Media:

[https://stock.adobe.com/de/search/free?filters\[content_type\]=photo&1&filters\[content_type\]=illustration&1&filters\[content_type\]=vector&1&filters\[free_collection\]=1&filters\[content_type\]=image&1&Marketing&order=relevance&limit=100&search_page=1&search_type=usertyped&acp=&aco=Marketing&get_facets=1&asset_id=311664622](https://stock.adobe.com/de/search/free?filters[content_type]=photo&1&filters[content_type]=illustration&1&filters[content_type]=vector&1&filters[free_collection]=1&filters[content_type]=image&1&Marketing&order=relevance&limit=100&search_page=1&search_type=usertyped&acp=&aco=Marketing&get_facets=1&asset_id=311664622)

metamorworks | stock.adobe.com



5.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken.

5.2 Webdesign: Erstellung einer eigenen Website.

3. Marketing:Media:

3.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken.

Logo:

Wählen Sie ein Symbol:

- Wählen Sie ein Symbol, das mit dem Friseurhandwerk verbunden ist, z.B. eine Schere, ein Haar oder ein Kamm.

Verwenden Sie eine passende Schriftart:

- Wählen Sie eine Schriftart, die elegant und lesbar ist.

Wählen Sie die richtigen Farben:

- Wählen Sie Farben, die zum Friseurhandwerk passen, z.B. Schwarz, Weiß, Braun oder Blond.

Halten Sie es einfach:

- Ihr Logo sollte einfach und einprägsam sein.

3. Marketing:Media:

3.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken.

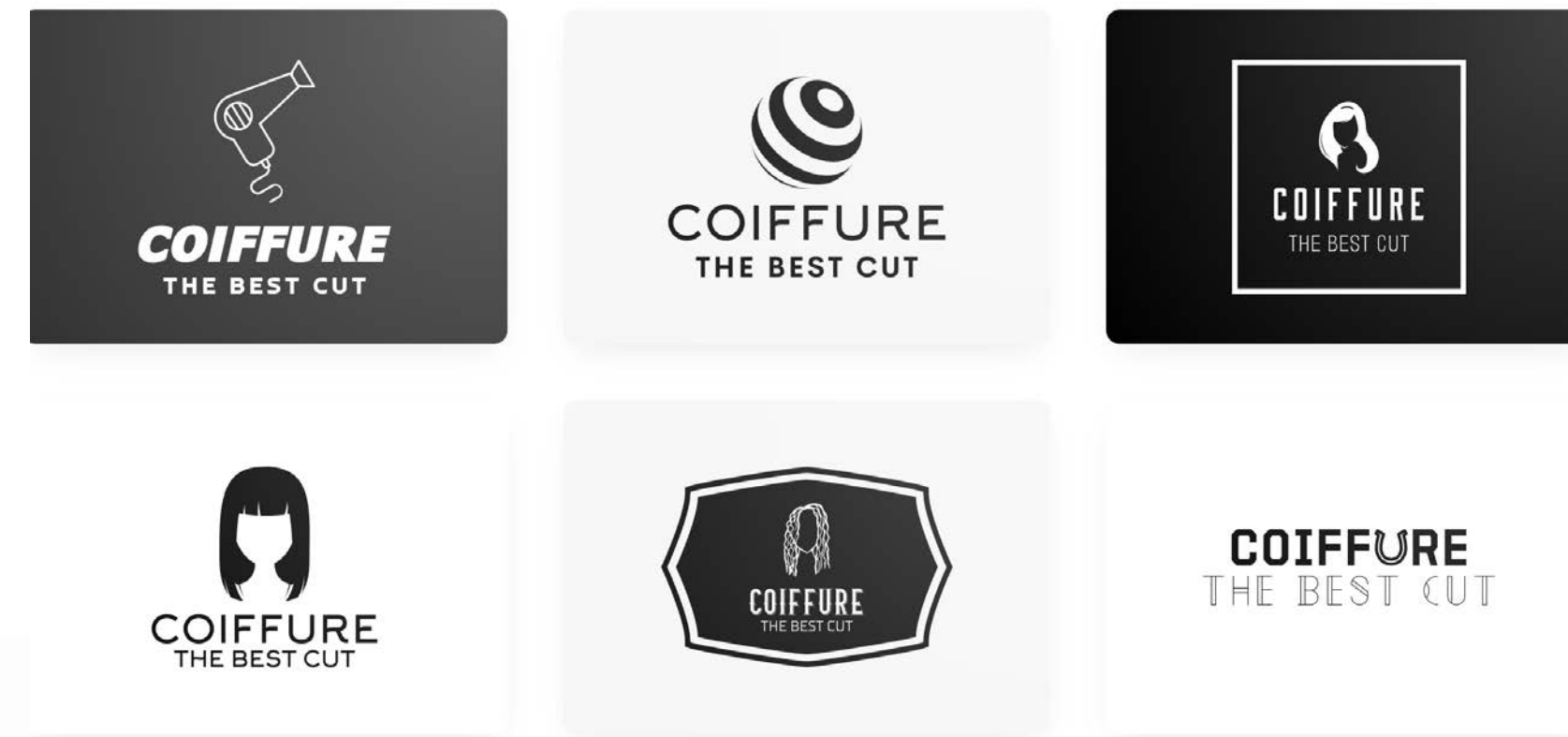
[design.com](#)

[looka.com](#)

[vistaprint.de](#)

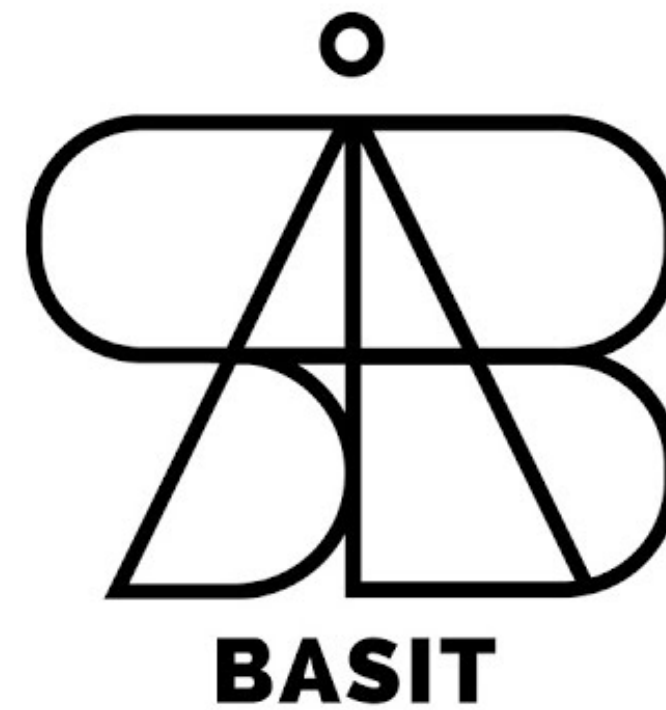
[logo.com](#)

[de.wix.com](#)



3. Marketing:Media:

3.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken.



3. Marketing:Media:

3.1 Grafikdesign: Erstellung von Logo, Visitenkarten und Social-Media-Grafiken.

Visitenkarten:

Verwenden Sie Ihr Logo:

- Ihr Logo sollte auf Ihrer Visitenkarte prominent platziert sein.

Geben Sie Ihre Kontaktinformationen an:

- Ihre Visitenkarte sollte Ihren Namen, Ihre Telefonnummer, Ihre E-Mail-Adresse und Ihre Website-Adresse enthalten.

Verwenden Sie hochwertiges Papier:

- Ihre Visitenkarten sollten aus hochwertigem Papier gedruckt werden.

Halten Sie es professionell:

- Ihre Visitenkarten sollten professionell gestaltet sein.

Social-Media-Grafiken:

Verwenden Sie Ihr Logo:

- Ihr Logo sollte auch auf Ihren Social-Media-Grafiken verwendet werden.

Verwenden Sie hochwertige Bilder:

- Ihre Social-Media-Grafiken sollten hochwertige Bilder enthalten.

Verwenden Sie ansprechende Texte:

- Ihre Social-Media-Grafiken sollten ansprechende Texte enthalten.

Verwenden Sie Hashtags:

- Verwenden Sie relevante Hashtags, damit Ihre Beiträge von anderen Nutzern gefunden werden können. (Was bedeutet „Hashtag“? - Ein Hashtag ist ein Schlüsselwort oder eine Phrase, die in den sozialen Medien verwendet wird, um Nachrichten zu einem bestimmten Thema zu kennzeichnen oder zu kategorisieren.)

3. Marketing:Media:

3.2 Webdesign: Erstellung einer eigenen Website.

Grundlegende Computerkenntnisse:

- Umgang mit einem Computer, (*Installation von Software*), Nutzung des Internets.

Kreativität:

- Für die Gestaltung der Website, Auswahl von Farben, Bildern und Texten.

Technisches Verständnis (optional):

- Je nach gewählter Methode können Grundkenntnisse in HTML, CSS oder anderen Programmiersprachen von Vorteil sein.

Content-Erstellung:

- Fähigkeit, Texte, Bilder und andere Inhalte zu erstellen, die für die Website relevant sind.

Suchmaschinenoptimierung (SEO):

- Wissen über die Grundlagen von SEO, um die Sichtbarkeit der Website in Suchmaschinen zu erhöhen. (*alle Maßnahmen technischer und inhaltlicher Natur verstanden, um die Rankings einer Website und damit deren Sichtbarkeit in den Ergebnislisten von Suchmaschinen zu verbessern*)

3. Marketing:

3.3 Webdesign: Webseite und Hosting .

1. **Zielsetzung definieren:** Was soll die Website erreichen?
2. **Domain registrieren:** Kaufen Sie einen passenden Domainnamen.
3. **Webhosting auswählen:** Wählen Sie einen geeigneten Hosting-Anbieter.
4. **Design erstellen:** Entwerfen Sie das Layout und die Optik Ihrer Website.
5. **Inhalte erstellen:** Verfassen Sie Texte, wählen Sie Bilder und Videos aus.
6. **Technische Umsetzung:** Bauen Sie die Website mithilfe der gewählten Methode auf.
7. **Online stellen:** Veröffentlichen Sie die Website im Internet.
8. **Suchmaschinenoptimierung:** Optimieren Sie die Website für Suchmaschinen.
9. **Wartung:** Aktualisieren Sie regelmäßig Inhalte und Software.

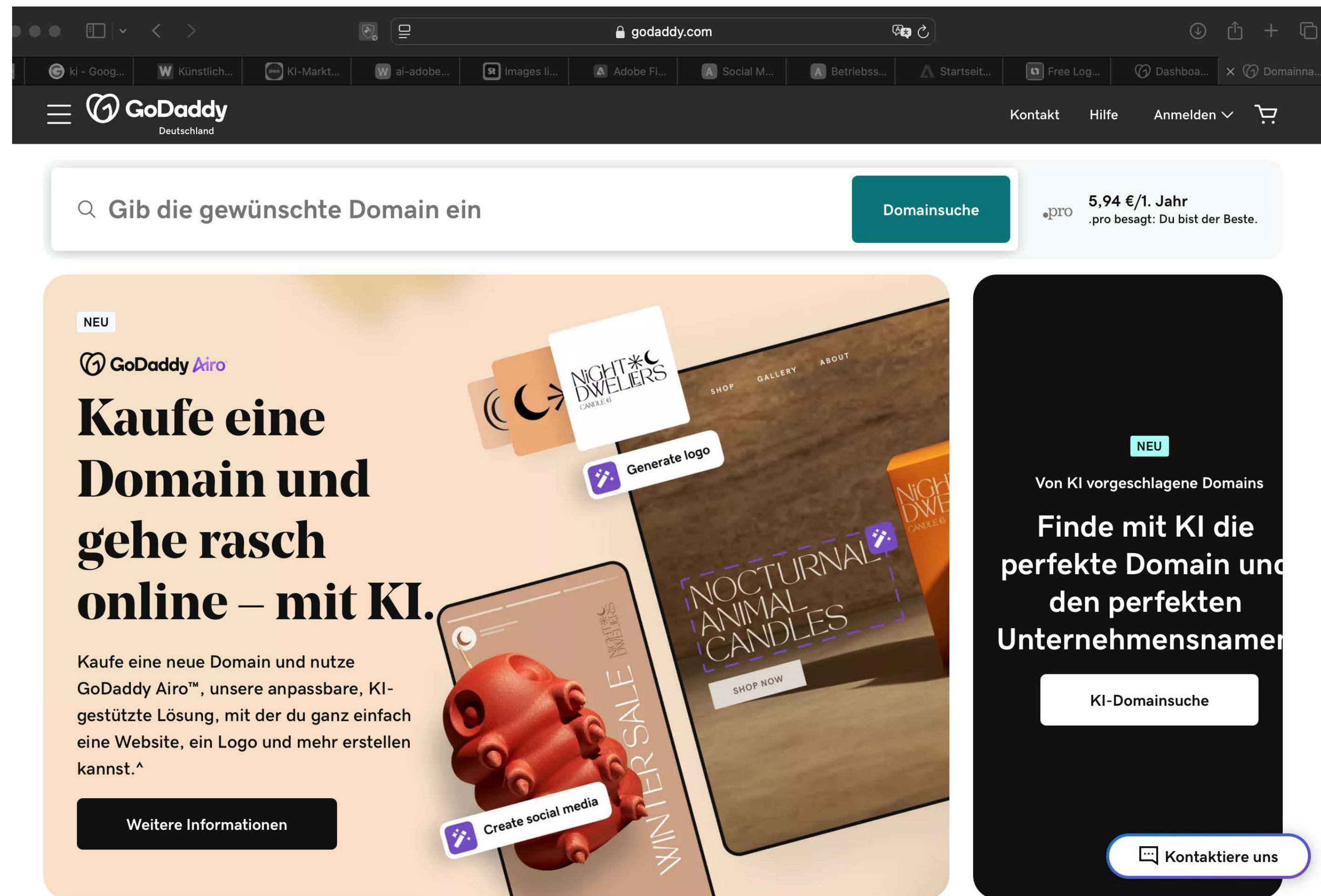
(Demo erstellen einer Webseite Godaddy) <https://www.godaddy.com/de>

3.3 Webdesign: Webseite und Hosting .

metamorworks | stock.adobe.com

3. Marketing:

(Demo erstellen einer Webseite Godaddy) <https://www.godaddy.com/de>



4. Online-Buchungssysteme:

[https://stock.adobe.com/de/search/free?filters\[content_type:photo\]=1&filters\[content_type:illustration\]=1&filters\[content_type:zip_vector\]=1&filters\[free_collection\]=1&filters\[content_type:image\]=1&keywords=online+termin&order=relevance&limit=100&search_page=1&search_type=autosuggest&acp=1&aco=Online+ter&get_facets=1&asset_id=734672487](https://stock.adobe.com/de/search/free?filters[content_type:photo]=1&filters[content_type:illustration]=1&filters[content_type:zip_vector]=1&filters[free_collection]=1&filters[content_type:image]=1&keywords=online+termin&order=relevance&limit=100&search_page=1&search_type=autosuggest&acp=1&aco=Online+ter&get_facets=1&asset_id=734672487)

metamorworks | stock.adobe.com



3.1. Einführung in gängige Tools

4. Online-Buchungssysteme:

4.1. Einführung in gängige Tools

- Effiziente Terminverwaltung und Kundenbindung.

Wix Bookings: <https://de.wix.com/online-buchungssystem>

- Teil der Wix-Plattform, ideal für kleine Unternehmen und Einzelunternehmer.
- Bietet eine einfache Einrichtung und Integration in bestehende Wix-Websites.

Square Appointments: <https://squareup.com/us/en/appointments>

- Eng verbunden mit Square für Zahlungen, ideal für Unternehmen im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich.
- Bietet eine mobile App für einfache Terminverwaltung unterwegs.

Fresha: <https://www.fresha.com/de>

- Speziell für den Beauty- und Wellnessbereich entwickelt, bietet eine Vielzahl von Funktionen wie Online-Shop und Kundenbindungsprogramme.

Google Calendar, Apple iCloud Calendar :

- Bietet eine einfache Möglichkeit, Termine zu teilen und zu verwalten.
- Kann mit Add-ons erweitert werden.

Outlook:

- Teil von Microsoft 365, bietet umfassende Kalenderfunktionen und Integration in andere Microsoft-Produkte.

4. Online-Buchungssysteme:

4.1. Einführung in gängige Tools

- Effiziente Terminverwaltung und Kundenbindung.

SalonKee

- Einfache Bedienung: Sowohl für Kunden als auch für Salonbesitzer ist Salonkee intuitiv zu bedienen.
- **Umfassende Funktionen:** Von der Terminbuchung über Kundenverwaltung bis hin zu Marketingtools bietet Salonkee alles, was ein moderner Salon benötigt.
- **Mobile App:** Salonkee verfügt über eine mobile App, die es ermöglicht, Termine auch unterwegs zu verwalten.
- **Integrationen:** Salonkee kann in verschiedene Systeme integriert werden, wie z.B. Zahlungsdienstleister oder E-Mail-Marketing-Tools.
- **Kundenbindung:** Durch Funktionen wie Kundenkarten und Treueprogramme können Sie Ihre Kundenbindung stärken.

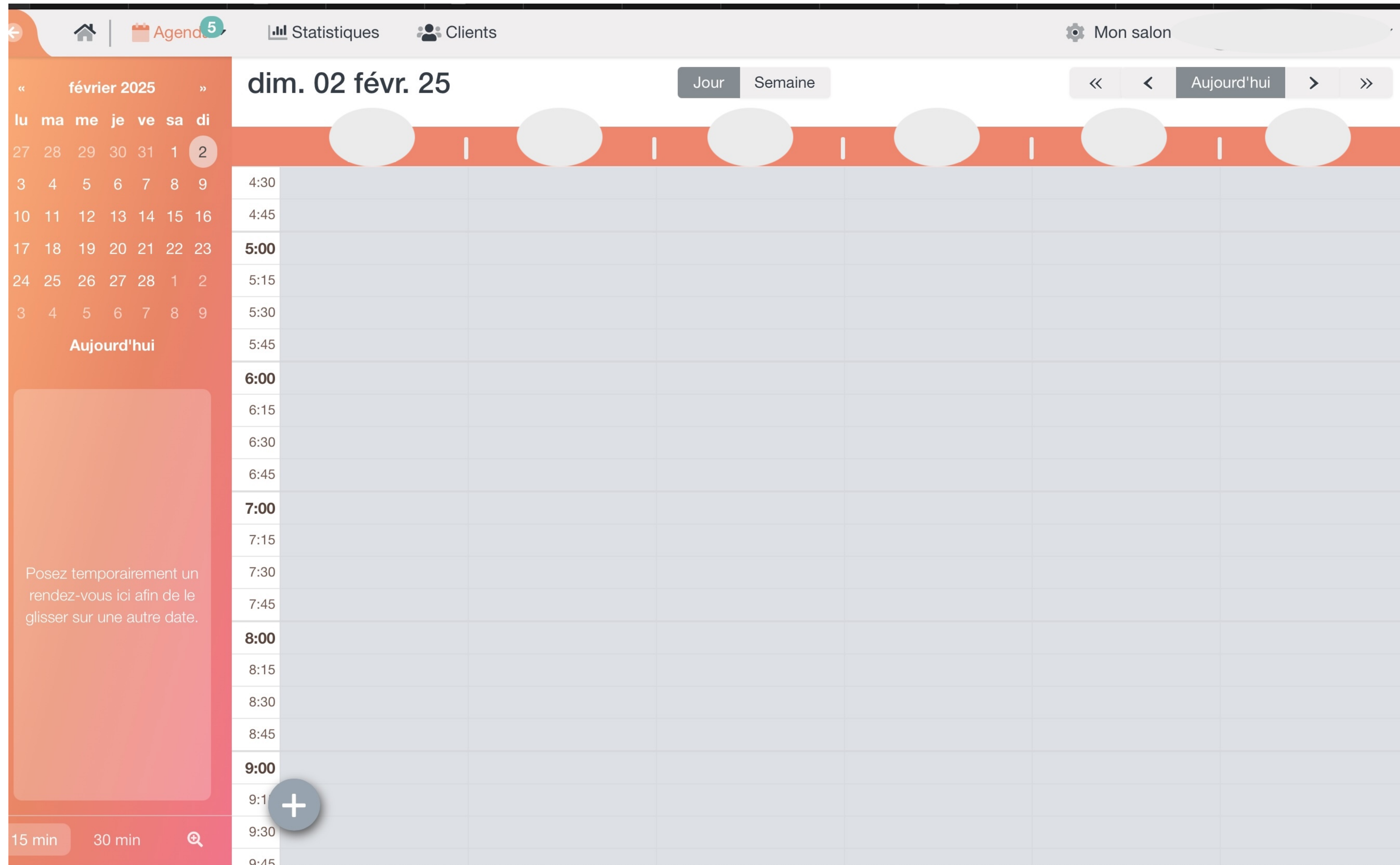
Demo

Salon**kee**

4. Online-Buchungssysteme:

4.1. Einführung in gängige Tools

- Effiziente Terminverwaltung und Kundenbindung.



4. Online-Buchungssysteme:

4.1. Einführung in gängige Tools

- Effiziente Terminverwaltung und Kundenbindung.

In2See

Kernfunktionen von In2see:

- **Netzwerkaufbau:** In2see dient als digitales Netzwerk, in dem Sie Kontakte knüpfen, pflegen und erweitern können.
- **Kalender:** Mit dem integrierten Kalender können Sie Termine planen und verwalten.
- **Nachrichten:** Sie können direkt über die Plattform mit Ihren Kontakten kommunizieren.
- **Statistiken:** In2see bietet verschiedene Statistiken, um Ihre Netzwerkaktivitäten zu analysieren.
- **Sicherheit:** Die Plattform legt großen Wert auf den Schutz Ihrer Daten.

Demo



4. Online-Buchungssysteme:

4.1. Einführung in gängige Tools

- Effiziente Terminverwaltung und Kundenbindung.

 GET IT | USE IT | LIVE IT

  WWCB  Messages  Profiles and Tools  Meine Zeitpläne  Go To Privat  straubejitzer@gmail.com 

STRAUBEJITZER

Alle Romain WYAN JESSICA Anna Dina

Neuen Termin erstellen

Brushing Couleur Perm Coupe hommes shampoo Coupe etudiants

☒ Außerhalb der Geschäftszeiten ausblenden ☐ 10 ☐ 15 ☐ 30 ☐ 1h

Monat Woche Tag Terminübersicht List Resources 7 days Heute < >

	So 02-02-2025
Ganztägig	
00:00	
00:30	
01:00	
01:30	
02:00	

5.Kassenverwaltung



5.1. Einführung in gängige Tools

5.Kassenverwaltung

5.1. Einführung in gängige Tools

COMCASH:

- Bietet umfassende Funktionen, von der Kassenführung bis hin zum Kundenmanagement und Marketing

e-cut:

- Filialfähiges Kassensystem mit Warenwirtschaft und Kundenverwaltung.

Phorest Salon Software:

- Speziell für Friseure und Kosmetikstudios entwickelt, mit Fokus auf Kundenbindung.

5.Kassenverwaltung

5.1. Einführung in gängige Tools

SalonKee Kassenfunktion:

- Einfache und schnelle Abrechnung von Dienstleistungen und Produkten
- Unterstützung verschiedener Zahlungsmethoden
- Integration von Barcodescannern für eine schnelle Artikelerfassung
- **Vorteil** Terminverwaltung und Kassenfunktion von einer Firma
- **Nachteil** alles kostenpflichtig

5.Kassenverwaltung

5.1. Einführung in gängige Tools

metamorworks | stock.adobe.com

Clariss FileMaker als Kassensystem? <https://www.claris.com/de/>

- **Flexibilität:** FileMaker ermöglicht es, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die exakt auf die spezifischen Bedürfnisse eines Friseursalons zugeschnitten sind.
- **Datenbank-Fähigkeiten:** Die robuste Datenbank-Engine von FileMaker ermöglicht die Speicherung und Verwaltung großer Mengen an Kundendaten, Produkten, Dienstleistungen und Transaktionen.
- **Anpassbarkeit:** Die Benutzeroberfläche kann an das Corporate Design des Salons angepasst werden.
- **Berichtswesen:** Erstellen Sie detaillierte Berichte über Umsätze, Kundenverhalten und Bestände.
- **Integration:** FileMaker kann mit anderen Anwendungen und Geräten integriert werden, wie z.B. Barcode-Scannern oder Zahlungsdiensten.
- **Nachteil** man muss programmieren können

Demo



5.1. Einführung in gängige Tools

5.Kassenverwaltung



DinaCaisse (Mac-Studio-von-ROMAIN.fritz.box)

39 75 Gesamt (Sortiert)

Datensätze Alle zeigen Neuer Datensatz Datensatz löschen Suchen Sortieren Bereitstellen

Layout: Kontaktdetails Anzeige: Seitenansicht A^a Layout bearbeiten

< Kontakte ! FactureSingel ! FactureGlobal KONTAKT ■ Facturation → go to liste +

Vorname	Nachname	Firma
Lung	Lam Si	

Foto

Herr

Lung

Lam Si

Frisange

K-25-5

Firma	Telefon/Fax	E-Mail	Adresse	Adresse2
FIRMA		WEBSITE		

5.Kassenverwaltung



5.1. Einführung in gängige Tools

DinaCaisse (Mac-Studio-von-ROMAIN.fritz.box)

< | > 17 75 Gesamt (Sortiert)

Alle zeigen Neuer Datensatz Datensatz löschen Suchen Sortieren Bereitstellen

Qv Suchen

Layout: Kontaktliste Anzeige: | Seitenansicht

A^a Layout bearbeiten

Facturation			FactureSingel			FactureGlobal			KONTAKTE					
Vorname		Nachname		Firma										
	Giridahr	Allem		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Jorge	Bastos		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Vorname	Bonavia		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Paolo	Cardoso		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Giovanna	Colella		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Carlos	De Almeida		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Manuel	Dinis		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Mathilde	Fritsch		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Gisèle	Gangolf		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Marianne	Goebel		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	
	Francine	Goeres		DOMAINE SCHOUMANSBONGERT FONDATION								+	>	

5.Kassenverwaltung

5.1. Einführung in gängige Tools



DinaCaisse (Mac-Studio-von-ROMAIN.fritz.box)

43
Gesamt (Unsortiert)

Datensätze

Alle zeigen

Neuer Datensatz

Datensatz löschen

Suchen

Sortieren

Bereitstellen

Suchen

Layout: FactureDina | Anzeige: | Seitenansicht | Layout bearbeiten

Date

IdFacture

IdKontakt

Nachname
Vorname

IdFacGlobal

Fac

FacGlobal

08.01.2025

2025-32

K-25-33

Bertholet

Marion

FG25

-739234

P1
Brushing

P1L
Brushing

S1
Brushing

S18
Laver Secher

S19
Laver sans Secher

T07
DECOLORATIO
N

T08
Coloration

T09
Coloration 2
COULEUR

B73
COUPE
TONDEUSE
15 JOURS

B55
Taille Barbe

B51
Coupe
CONTOUR

J3
COUPE BEBE

J6
JUNIOR FET M
3 A 6 ANS

P2
Coupe
&brush

P3
Coupe
étudiante

S20
Coup de
Peigne

S2
COIFFURE DE
SOIREE

T10
Coloration 3
COULEUR

T11
MECHE ALU

T12
NECHE PAR
FEUILLE

B63
POSTICHE

B56
Rasage

B52
Coupe Humide

J7
JUNIOR FET M
3 A 6 ANS
SHAMP.

J12
JUNIOR F ET M
6 A 14 ANS

P4
Perm
complete

P5
Perm
spéciale

C2
COUPE DE
CHEVEUX

C17
COUPE NUQUE

C18
1/2 COUPE

T13
COUPE DE
CSOLEIL OU
BONNET

T23
Coloration ET
ELUMEN

T24
COLOR
REMOVER

B60
COLORATION

B65
Taille Barbe
Tondeuse

B53
Coupe Shamp.

J13
JUNIOR F ET M
6 A 14 ANS
SHAMP.

JB17
JUNIOR
BARBER
15 A 18 ANS

PJS
K-STYLER

S2
K-STYLER

C20
COUPE
POIENT 1CM

T25
ColorationETU
DIANTE

T61
RINCAGE

T67
COULAGE OU
PATINE

B69
MEN RECHADE

B68
MOUSTACHE

B64
1/2 Coupe

JG18
JUNIOR F
15 A 18 ANS
SHAMP.

JG20
JUNIOR F
19 A 25 ANS
SHAMP.

Sp1
Ampouille

Sp3
SOIN SUPP

D3
PERM

D4
PERM
SPECIAL

D5
3/4 PERM

TL30
LIQUID COLOR
30GR

TL15
LIQUID COLOR
15GR

TM10
MAGALA
10GGR

B677
MECHE

B57
PERM COMP

B59
1/2 PERM

JB21
JUNIOR
BARBER
19 A 25 ANS

Vd
Vente direct.

Ampouille
par
pièce

D6
1/2 PERM

D21
PERM RACINE

D22
1/2 PERM
RACINE

TM15
MAGALA
15GGR

TM20
MAGALA
20GGR

TM30
MAGALA
30GGR

B71
SOIN
ANTICHUTE

B62
FRICTION

B66
SHAMP
MASSAGE

Q40
EPILLATION

Q41
EPILLATION XL

VENTE

P2

P2

COUPE BRUSH.& MISE EN

84,00

84,00

1

84

2025-32

84

total

84

TVA

14,28

Liste

FactureSingel

FactureGlobal

6. Datenanalyse:



6. Datenanalyse:

6.1 Auswertung von Kundendaten zur Optimierung von Dienstleistungen und Produkten.

Bessere Kundenkenntnis:

- Durch die Analyse von Kundendaten können Unternehmen ein tieferes Verständnis ihrer Kunden entwickeln und ihre Bedürfnisse besser erfüllen.

Optimierung von Produkten und Dienstleistungen:

- Die gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen es, Produkte und Dienstleistungen gezielt an die Kundenbedürfnisse anzupassen.

Personalisierung:

- Individuelle Angebote und Empfehlungen können die Kundenzufriedenheit steigern und die Kundenbindung stärken.

Effektivere Marketingkampagnen:

- Durch die Segmentierung von Kundendaten können gezieltere Marketingkampagnen durchgeführt werden, die die Conversion-Rate erhöhen.

Erkennung von Trends:

- Die Analyse von Kundendaten ermöglicht es, aktuelle und zukünftige Trends zu erkennen und darauf zu reagieren.

6. Datenanalyse:

6.1 Auswertung von Kundendaten zur Optimierung von Dienstleistungen und Produkten.

Welche Kundendaten können ausgewertet werden?

Es gibt eine Vielzahl von Kundendaten, die ausgewertet werden können, darunter:

- **Demografische Daten:** Alter, Geschlecht, Wohnort, Einkommen
- **Kaufverhalten:** Kaufhistorie, bevorzugte Produkte, Bestellwert, Retouren
- **Webseitenverhalten:** Besuchte Seiten, Verweildauer, Klickverhalten
- **Kundenfeedback:** Bewertungen, Kommentare, Umfrageergebnisse
- **Social-Media-Aktivitäten:** Interaktionen, Likes, Shares

7. Sicherheit:



7.1. Datenschutz und Sicherheit: Umgang mit Kundendaten, Schutz vor Cyberangriffen.

7. Sicherheit:

7.1. Datenschutz und Sicherheit: Umgang mit Kundendaten, Schutz vor Cyberangriffen.

Starke Passwörter:

- Verwenden Sie lange, komplexe Passwörter und ändern Sie sie regelmäßig. Nutzen Sie einen Passwortmanager, um Ihre Passwörter sicher zu verwalten.

Software-Updates:

- Halten Sie Ihre Betriebssysteme, Anwendungen und Geräte immer auf dem neuesten Stand.

Vorsicht bei E-Mails:

- Öffnen Sie keine E-Mails von unbekannten Absendern und klicken Sie nicht auf verdächtige Links.

Öffentliche WLAN-Netzwerke:

- Seien Sie vorsichtig beim Surfen in öffentlichen WLAN-Netzwerken und nutzen Sie VPNs, um Ihre Verbindung zu verschlüsseln.

Sicherheits-Software:

- Installieren Sie eine zuverlässige Antiviren- und Anti-Malware-Software.

Zwei-Faktor-Authentifizierung:

- Aktivieren Sie die Zwei-Faktor-Authentifizierung für alle wichtigen Online-Konten.

7. Sicherheit:

7.1. Datenschutz und Sicherheit: Umgang mit Kundendaten, Schutz vor Cyberangriffen.

Sichere Datensicherung:

- Erstellen Sie regelmäßig Backups Ihrer wichtigen Daten.

Schulungen für Mitarbeiter:

- Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter für die Risiken von Cyberangriffen und schulen Sie sie in den Grundlagen der Cyberhygiene.

Netzwerksicherheit:

- Implementieren Sie eine robuste Firewall, Intrusion Detection Systeme (IDS) und Intrusion Prevention Systeme (IPS).

Zugriffskontrolle:

- Beschränken Sie den Zugriff auf Daten und Systeme auf diejenigen, die sie benötigen.

Verschlüsselung:

- Verschlüsseln Sie sensible Daten sowohl während der Übertragung als auch in der Ruhe.

Notfallplan:

- Entwickeln Sie einen umfassenden Notfallplan für den Fall eines Cyberangriffs.

Regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen:

- Führen Sie regelmäßig Sicherheitsüberprüfungen durch, um Schwachstellen zu identifizieren und zu beheben.



8.1 Welche gibt es?

8.2 KI im Friseursalon:

8. K.i. A.I.

8.1 Welche gibt es?

KI hat das Potenzial unsere Welt zu revolutionieren und wird künftig jedes Unternehmen und jeden Unternehmensbereich betreffen

Maschinelles Lernen

Beispiele: Bilderkennung (z.B. Erkennung von Katzenbildern), Spam-Filter, Empfehlungssysteme (z.B. bei Netflix oder Amazon)

Deep Learning

Beispiele: Bilderkennung, Sprachverarbeitung, maschinelle Übersetzung (z.B. Google Translate)

Generative KI:

Beispiele: Textgeneratoren (z.B. ChatGPT, Gemini, DeepSeek, Apple Intelligent), Bildgeneratoren (z.B. DALL-E 2, Midjourney, Adobe Firefly, usw), Musikgeneratoren (Filmora KI Musik Generator)

8. K.i. A.I.

8.1 Welche gibt es?

Beispiele für bekannte KI-Anwendungen:

- **Sprachassistenten:** Siri, Alexa, Google Assistant
- **Chatbots:** Kundenservice-Bots, virtuelle Assistenten (ChatGPT, Google Gemini, BingDeepSeek)
- **Empfehlungssysteme:** Netflix, Amazon, Spotify
- **Autonomes Fahren:** Tesla Autopilot, Waymo
- **Medizinische Diagnostik:** KI-basierte Bilderkennung zur Erkennung von Krankheiten
- **Finanzwesen:** Betrugserkennung, Risikobewertung

8. K.i. A.I.**8.1 Welche gibt es?**

Chancen	Risiken
Verbesserte Personalisierung und Betreuung von Kundinnen und Kunden	Datenschutz- und Sicherheitsbedenken
Effizienzsteigerung und Kostenreduktion	Abhängigkeit von Technologie und anbietenden Unternehmen
Wissens- und Kompetenzerweiterung im Team	Aufwand im Schulungsbedarf
Automatisierung von wiederkehrenden Aufgaben, Fokus auf das Kerngeschäft	Veränderung der Arbeit und Tätigkeitsbereiche der Beschäftigten
Innovationspotenzial und Wettbewerbsvorteil	Ethik und rechtliche Herausforderungen
Skalierbarkeit und schnelle Reaktion auf Trends	Integration in bestehende Systeme und Prozesse
Vorhersage und Prävention von Problemen, datenbasierte Entscheidungsfindung	Qualität und Verlässlichkeit der KI-Algorithmen

8. K.i. A.I.

8.2 KI im Friseursalon:

„Was sollen wir mit künstlicher Intelligenz anfangen?“

Heiko Schneider teilt erste Gedanken und gibt Anreize ...

<https://www.friseur-digital.de/>

Herz trifft Technik: Künstliche Intelligenz kann dem Friseursalons neues Leben einhauchen!

Die gute Nachricht vorab: Egal wie gut die KI ist, im Moment wird sie weder Haare schneiden noch Haare färben und auch die individuelle Beratung an den Kundinnen*Kunden in den kommenden Jahren nicht ersetzen können.

↗ <https://imsalon.de/business/business-detailseite/kuenstliche-intelligenz-im-friseursalon-revolution-oder-synergie/>

↗ <https://www.tophair.de/business/business-detailseite/ki-in-der-friseurbranche-nur-traum-oder-schon-wirklichkeit/>

8. K.i. A.I.

8.1 Welche gibt es?

8.2 KI im Friseursalon:

► An KI kommst du als Salonunternehmer jedoch nicht vorbei!

Welche Bereiche kann der Friseur mit der K.I. nutzen?

Chat GPT Gemini DeepSeek usw., die KI basierte Systeme, kann für uns arbeiten?

Heiko Schneider hat schon einiges ausprobiert und teilt in seinem kurzweiligen **Video** mit euch seine Ansichten - vom Zugang zu Chat GPT bis hin zu seinen Visionen für die Zukunft der AI (artificial intelligence = künstliche Intelligenz), von Texten über Bilder bis hin zu Videos.

<https://www.friseur-digital.de/2023/07/29/ki-fuer-friseure/>

8. K.i. A.I.

8.1 Welche gibt es?

8.2 KI im Friseursalon:

Beispiele Erfahrungen:

- Zwei statt 20 Minuten, Schreiben, Anschreiben, Werbetexte, Stellenangebote.....
- Termine vereinbart künftig die KI
- KI als Simultan-Übersetzer
- KI erstellt Bilder, Videos usw

8.1 Welche gibt es?
8.2 KI im Friseursalon:

8. K.i. A.I.

LG CHI Mater Farbmischungen mit KI
<https://chi-haircare.de/>

Der CHI Color Master ermöglicht Dir präzises und effizientes Mischen von Haarfarben, spart Zeit und reduziert Farbverschwendung. Du profitierst von konsistenten, hochwertigen Farbergebnissen und steigerst Deine Produktivität im Salon,

