

🔊 LUISTER DIT VERSLAG

-10%

1,0x

+10%

+25%

1,0x

↓ Download naar telefoon

Soort: vergadering · **Duur:** onbekend · **Deelnemers:** [Speaker 1] [Speaker 2]

Let op — sprekers niet bevestigd. Plaud nummert sprekers (Speaker 1, 2, ...) maar koppelt geen namen. Ga niet uit van wie wat zei; "ik/wij" hoeft niet dezelfde persoon te zijn.

Notulen

Klantadoptie van AI-diensten

Onderwerp

: Hoe klanten, zoals kapsalons, AI-diensten kunnen adopteren zonder veel tijdsinvestering.

[Speaker 1] benadrukt dat kapsaloneigenaren vooral met hun vak bezig zijn en geen tijd of zin hebben om met AI te experimenteren.

Acceptatie neemt toe wanneer de dienstverlening volledig ontzorgt.

[Speaker 2] stelt dat een initiële investering van circa één uur inspreken noodzakelijk is; zonder die bereidheid zijn het geen potentiële klanten.

Na de initiële fase kan alles uit handen worden genomen, tegen extra kosten.

Conclusie

: Voorstel voor een AI-agent die met simpele commando's te sturen is, zoals "ik wil een post over dat" of "zet deze foto op de website".

Verdienmodel en Marktpotentieel

Onderwerp

: Verdienmodel en uitbreidingsmogelijkheden naar andere markten.

[Speaker 2] schetst een model met 1000 klanten à €200 p/m, oplopend tot €500-€600 p/m per klant met add-ons.

Dit tarief is laag in relatie tot bespaarde personeelskosten.

Naast kapsalons worden sportscholen als zeer kansrijk en zelfs makkelijker gezien:

Ook daar zijn personeelstekorten, o.a. bij de receptie.

Vraag naar digitale personal trainers en geautomatiseerde abonnementenverkoop.

Conclusie

: Groot potentieel, met internationale uitrol zodra het model in Nederland werkt.

Toekomstvisie met AI en Automatisering

Onderwerp

: Brainstorm over toekomstige rol van AI, robots en automatisering in dienstverlenende branches.

[Speaker 2] voorziet hologrammen die receptiepersoneel vervangen en later robots die o.a. kniptaken overnemen.

Verwachting van twee stromingen:

Volledige omarming van automatisering en robotinteractie.

Tegenbeweging die juist menselijke interactie verkiest.

[Speaker 1] merkt op dat [Speaker 2] hierin voorloopt; in de corporate wereld is dit nog weinig besproken.

Productvergelijking: Soap Pharmacy vs. Keratherapie

Onderwerp

: Detailvergelijking van twee haarbehandelingen qua werkwijze, kosten en resultaten.

[Speaker 1] introduceert "Soap Pharmacy" als efficiënter/beter alternatief voor "Keratherapie".

De "Ultra Smooth"-behandeling is sneller omdat niet hoeft te worden uitgespoeld vóór föhnen en tangen.

Kosten: Soap Pharmacy €172/400 ml vs. Keratherapie €211/500 ml (vergelijkbaar of lager).

[Speaker 2] maakt zich zorgen over een extra masker-stap na het tangen bij Soap Pharmacy, vanwege extra tijd/kosten.

Conclusie

: Het masker is optioneel voor kwaliteitsverbetering; de basisbehandeling is vergelijkbaar met Keratherapie. De "Ultra Smooth"-variant slaat zelfs stappen over en bespaart tijd.

Volgende afspraken

Call plannen in de week van 29 april 2026 (terwijl [Speaker 2] in Spanje is):

[Speaker 2] interviewt [Speaker 1] om wensen/ideeën vast te leggen en het plan te finetunen.

Na de vakantie van [Speaker 2] (na 14 mei 2026):

Afspraak inplannen voor een live demonstratie van de Soap Pharmacy-behandeling.

Inventaris:

[Speaker 1] stuurt [Speaker 2] een overzicht van zijn huidige voorraad.

AI-suggesties

AI-suggesties

AI heeft de volgende problemen geïdentificeerd die niet zijn afgesloten in de vergadering of waarvoor duidelijke actiepunten ontbreken; gelieve hierop te letten:

Er is onduidelijkheid over de werkwijze van de "Soap Pharmacy"-behandeling. Een live demonstratie is voorgesteld, maar er is nog geen concrete datum vastgelegd. Dit punt is cruciaal voor de mogelijke samenwerking.

Het businessplan voor het AI-product is besproken, maar de specifieke eerste stappen om dit te valideren bij een testklant (zoals de Color Salon in Amsterdam) zijn niet gedefinieerd.