

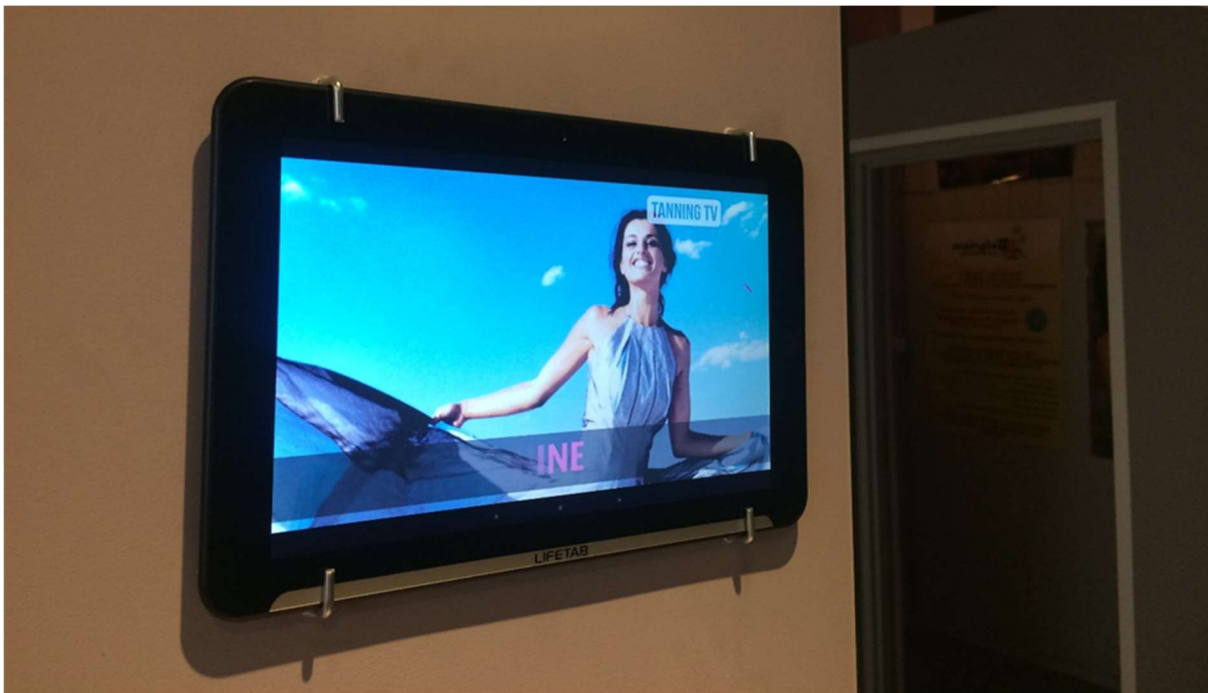
### 4.3.1. Rekomendacje – inwestycje w nowe technologie

Autor niniejszej pracy już w 2016 roku zastosował innowacyjne rozwiązania w branży solaryjnej:

- wykorzystanie tabletów multimedialnych,
- stworzenie dedykowanej aplikacji mobilnej dla klientów salonów solaryjnych.

W pierwszym przypadku autor przedstawia implementację tabletów multimedialnych w salonach solaryjnych jako skuteczną strategię przekazywania informacji klientom. Wykorzystanie tabletów umożliwiło prezentację kanału informacyjnego o nazwie "tanning tv" zawierającego filmy instruktażowe oraz materiały prezentujące produkty, co sprzyjało budowaniu pozytywnego wizerunku marki oraz zwiększało zaangażowanie klientów. Pionierskie podejście autora, polegające na wykorzystaniu poleasingowych tabletów 10.1 cala, pozwoliło na osiągnięcie atrakcyjnej ceny oraz dodatkowej wartości w postaci możliwości korzystania z internetu.

Niezwykle istotnym elementem było również umieszczenie tabletów w recepcji, co dodatkowo zwiększało efektywność przekazywania informacji. Cztery tablety zostały umieszczone obok siebie, tworząc dynamiczne centrum prezentacji aktualnych promocji. Taka aranżacja umożliwiała klientom swobodne przeglądanie ofert i korzystanie z interaktywnych materiałów przedstawionych na tabletach.



Rys. 31. Tablet z kanałem TANNING TV – rok 2016

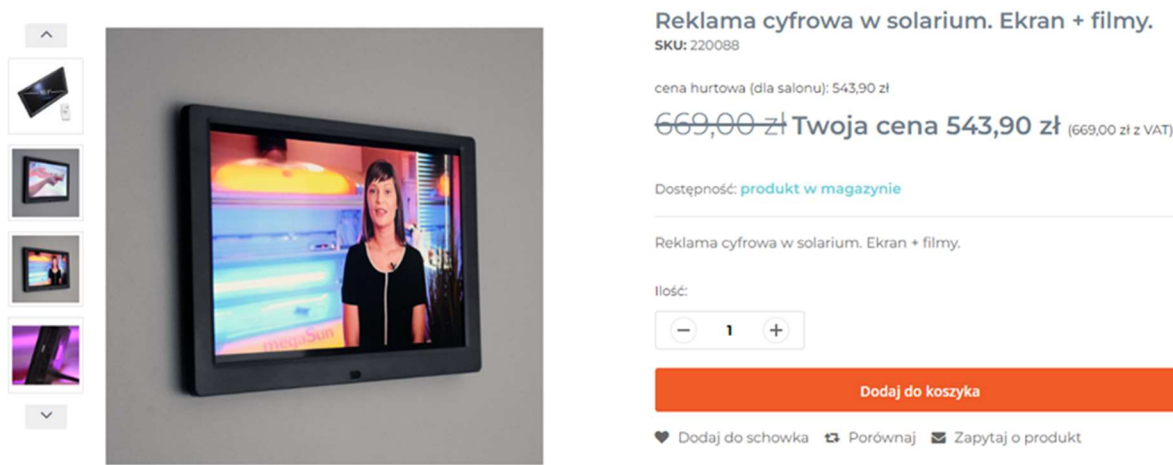
Źródło: Opracowanie własne



Rys. 32. Tablety na recepcji salonu – rok 2016

Źródło: Opracowanie własne

Implementacja tego systemu była pionierska, a tablety umieszczone w kabinach solaryjnych oraz na recepcji salonu umożliwiały klientom swobodne korzystanie z informacji. W porównaniu z obecnymi standardami rynkowymi, firma dostarczająca asortyment dla salonów solaryjnych wprowadziła podobne urządzenia dopiero na przełomie ostatnich lat, oferując je w mocno zawyżonej cenie przekraczającej 600 zł brutto.



Rys. 33. Oferta sklepu Maximus Solaria – stan na dzień 22.01.2024

Źródło: <https://sklep.maximus-solaria.pl> (dostęp 22.01.2024)

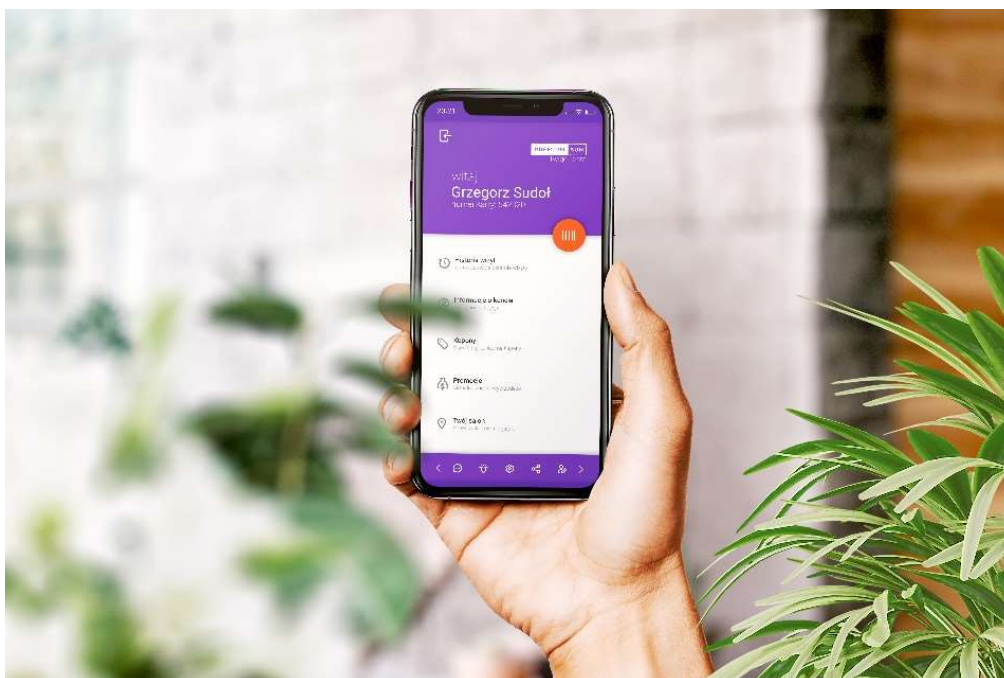
Drugi przypadek opisuje stworzenie innowacyjnej aplikacji mobilnej dla klientów salonów solaryjnych, umożliwiającej gromadzenie promocyjnych przycisków poprzez skanowanie kodów QR na recepcji. Aplikacja nie tylko umożliwiała klientom odbieranie bezpłatnych kosmetyków czy napojów, ale także dostarczała informacje o promocjach, kuponach rabatowych oraz podstawowe informacje o salonie, co zwiększało komfort korzystania z usług i budowało pozytywne doświadczenia klientów. Dodatkowo, systematyczne aktualizacje aplikacji<sup>27</sup> dostosowywały ją do zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów, co przyczyniło się do utrzymania jej pozycji na rynku.

<sup>27</sup> W 2020 roku autor aplikacji zdecydował się na jej odświeżenie, wykorzystując nowoczesne metody projektowania, takie jak flat design oraz minimalizm, co zaowocowało stworzeniem projektu o nazwie PREMIUM SUN CLUB. Nowa wersja aplikacji została starannie zaprojektowana, kładąc nacisk na prostotę, czytelność i elegancję.



Rys. 34. Post reklamowy aplikacji – rok 2016

Źródło: Opracowanie własne



Rys. 35. Odświeżony interfejs aplikacji – rok 2020

Źródło: Opracowanie własne

W obu przypadkach wykorzystanie nowych technologii, tj. tabletów multimedialnych oraz dedykowanej aplikacji mobilnej, przyniosło zauważalne korzyści zarówno pod względem efektywności marketingowej, jak i zadowolenia klientów. Pionierskie podejścia autora pracy w 2016 roku wyznaczyły kierunek rozwoju tego trendu w branży, co zaowocowało utrzymaniem konkurencyjności poprzez dostarczanie innowacyjnych rozwiązań.