

NAIL FIX IN THE 6IX crée des franchises dans le domaine de la beauté à l'aide de l'IA de Google



« Gemini agit comme un troisième partenaire en nous aidant à éliminer les distractions pour qu'on puisse se concentrer sur notre vision. »

MJ et Brady, cofondateurs

Défi

Après avoir acquis de l'expérience dans leur domaine respectif pendant des décennies, les cofondateurs MJ et Brady ont eu le sentiment d'être plafonnés dans leur carrière. Ils ont alors constaté un manque dans leur quartier de l'est de Toronto : il n'y avait pas de salon de manucure haut de gamme qui accordait la priorité à l'expérience client et qui investissait dans son personnel.

Ils ont donc fait le grand saut et lancé NAIL FIX IN THE 6IX afin d'offrir une expérience de manucure de qualité supérieure, en plus de mettre sur pied NAIL FIX Academy pour former la relève. Leur entreprise s'est rapidement développée, jusqu'à compter deux établissements florissants, mais le succès a entraîné une foule de défis logistiques qui accaparaient leur temps.

Afin de poursuivre leur expansion sans mettre en péril leurs standards d'excellence leur ayant valu plusieurs distinctions, ils devaient passer d'une gestion réactive à une approche qui leur permettrait de consacrer le temps nécessaire à la croissance stratégique de leur entreprise.



NAIL FIX IN THE 6IX crée des franchises dans le domaine de la beauté à l'aide de l'IA de Google



« Gemini agit comme un troisième partenaire en nous aidant à éliminer les distractions pour qu'on puisse se concentrer sur notre vision. »

MJ et Brady, cofondateurs

Solution

Pour combler l'écart entre leur vision créative et leurs opérations quotidiennes, MJ et Brady se sont tournés vers Gemini et ont créé une discussion avec l'assistant d'IA de Google pour chacune des fonctions de l'entreprise : les ressources humaines, les ventes, les opérations et le marketing. En alimentant Gemini avec des rapports de ventes et de performance, ils ont pu développer des « plans de réussite » personnalisés pour leurs spécialistes en ongles. Ils ont ensuite pu transformer leur système de rémunération en un modèle basé sur la performance, qui a permis d'augmenter les bénéfices et la fidélisation de la clientèle. Du côté de l'académie, Gemini a rationalisé l'ensemble du processus pour gérer plus de 300 candidatures, de l'inscription à l'intégration, permettant ainsi à l'équipe de se concentrer sur la formation pratique.

Impact

Le changement opérationnel a été immédiat : « On gère l'entreprise à l'aide d'un tableau de bord intensif sur 90 jours, explique MJ. Gemini suit nos progrès au quotidien, et on vient d'atteindre tous nos objectifs du premier trimestre plus tôt que prévu. » La délégation des questions logistiques complexes à Gemini a donné aux cofondateurs la marge de manœuvre stratégique dont ils avaient besoin pour ouvrir un troisième établissement. « On peut donc cesser de constamment éteindre des feux et devenir architectes de notre propre croissance », note MJ. Avec l'aide de Gemini dans les opérations, NAIL FIX IN THE 6IX a créé un modèle évolutif de franchisage qui protège les standards élevés à l'origine de leurs trois prix de techniciennes en pose d'ongles de l'année au Canada.

