

Skincare produktuen handizkako hornitzaileak: Skincare produktuen handizkako hornitzaileekin aliantzak ezartzea funtsezkoa da inbentario anitza eta kalitatezkoa lortzeko. Hornitzaile horiek marka eta produktu sorta zabala eskain dezakete bezeroen beharrak asetzeko. Handizkako hornitzaileen adibide batzuek skincare industrian onartutako marken banatzaile baimenduak dituzte.

Merkataritza elektronikoko zerbitzuen hornitzaileak: Gure produktuak online saltzeko asmoa dugunez, garrantzitsua da merkataritza elektronikoko zerbitzuen hornitzaileak izatea. Enpresa horiek online salmenta-plataformak, ordainketa-sistema seguruak eta marketin digitaleko tresnak eman ditzakete gure produktuak sustatzeko. Merkataritza elektronikoko zerbitzuen hornitzaileen adibide batzuk Shopify, WooCommerce eta Magento dira.

Banatzaileak: Bazkide hauek funtsezkoak dira skincare produktuak banatzeko eta saltzeko. Handizkako banatzaileak dituzte, produktuak hainbat saltokitara eramateaz arduratzen direnak.

Marketinean eta publizitatean adituak: Bazkide hauek enpresari lagundu diezaioke marketin eta publizitate estrategia eraginkorrak garatzen skincare produktuak sustatzeko eta publiko objektiboarengana iristeko.

Osasun-profesionalak: dermatologoak eta dermatologian espezializatutako beste osasun-profesional batzuk funtsezko bazkideak dira skincare enpresa baterako. Profesional horiek produktu dermatologikoak gomendatu eta agindu diezazkiekete pazienteei, eta horrek produktuak sustatzen eta saltzen laguntzen du. IA dermatologikoaren ereduak baliozkotzeko eta hobetzeko ere funtsezkoa da. Profesional horiek ezagutza klinikoak eman ditzakete, algoritmoen emaitzak balidatu eta diagnostikoak interpretatzen lagundu.

IAko software-enpresak: Aplikazio dermatologikoetarako adimen artifizialean espezializatutako softwarea eta tresnak eskaintzen dituzten hainbat enpresa daude, irudi dermatologikoak aztertzeko eta diagnostiko-algoritmoak garatzeko irtenbideak ematen dituztenak.