

## **Pressmeddelande**

14 januari, 2019

# **Lyko binder ihop det fysiska mötet med det digitala**

**Lyko Group AB (publ) ger frisörerna provision på produkter som frisörkunden köper online upp till tre dagar efter behandlingstillfället. Det här är Lykos nästa steg i ambitionen att ytterligare sudda ut gränsen mellan det fysiska mötet och det digitala köpet.**

Genom Lykos bokningssystem Lyko Booking kan en behandling i salong kopplas till köp på Lyko.se och frisörerna kan därmed få provision på kundens köp online. Frisörerna får på så sätt samma provision på försäljningen av produkterna online som de fått om kunden handlat direkt i salongen.

”Om kunden inte hade haft det fysiska mötet med vår frisör och fått råd och tips på produkter kanske aldrig försäljningen online skett. Vi vet att det fysiska mötet har en viktig roll i kundresan och nu kan vi också ge frisörerna betalt för den delen av jobbet”, säger Rickard Lyko, VD Lyko. ”På det här sättet binder vi ihop det fysiska mötet med det digitala och skapar en äkta omikanal-känsla”.

Externa frisörer kan också ansluta sig till Lyko Booking och Lyko erbjuder samma möjlighet till provision också för de frisörerna.

### **För mer information vänligen kontakta:**

Rickard Lyko, VD för Lyko

Telefon: 0760 267 428

### **Om Lyko**

Lyko Group AB (publ) är en hårvård- och skönhetspecialist med ambition att förändra branschen. Vi har vårt ursprung i den professionella hårvården. Med marknadens bredaste sortiment online, integrerade butiker och salonger inspirerar och guidar vi kunden till sitt bästa jag. Koncernen driver webbplatserna Lyko.se, Lyko.no och Lyko.fi samt 38 butiker i Sverige och Norge, med tillhörande salonger. Verksamheten sysselsätter närmare 500 personer. Lyko är noterat på First North Premier. Avanza Bank är bolagets certified adviser. Besök [www.lyko.se](http://www.lyko.se) för mer information.