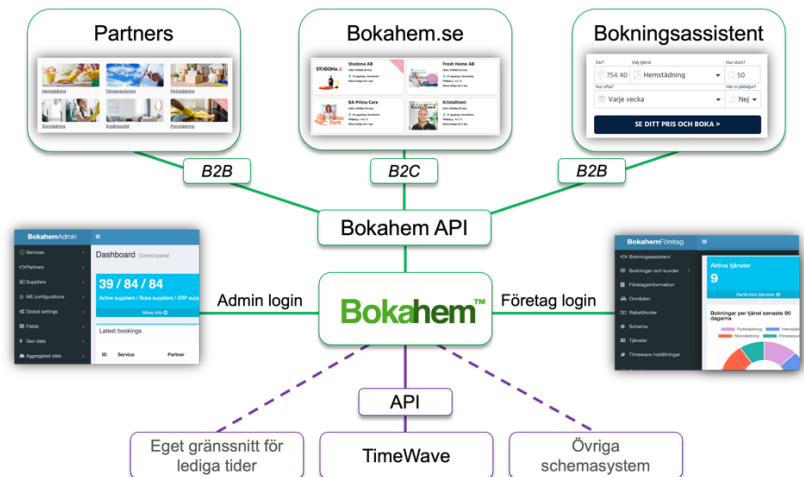


Bokahem - beprövad bokningslösning för rut-tjänster

Bokahem är för konsumenten den smidigaste bokningslösningen på marknaden för rut-tjänster. Det går att jämföra priser, få rabatter och boka lediga tider med ett par klick. För tjänsteföretagen effektiviseras försäljningsflödet samtidigt som de når nya kunder som är vana att boka på internet och utanför kontorstid. Samma bokningsmotor används i bokningsassistenten för den egna hemsidan.

Bokahem består av tre ben:

1. **Sajten** boka.bokahem.se där konsumenter hittar deltagande tjänsteföretag i sitt område och bokar lediga tider. SEO initierad.
2. **Widget**-lösning som kan integreras på vilken partner-sida som helst och nå nya kunder.
3. **Bokningsassistent**, plugin-lösning för direktbokning på tjänsteföretagets egen hemsida.



Funktionalitet

Kärnan i Bokahem är en väl genomarbetad och under flera år testad bokningsmotor för framför allt rut-tjänster. Bokahem är byggd på "open source" och undviker avgifter från tex Google och Microsoft. Lösningen har ett admin-gränssnitt och inloggning för företagen. Smidig anpassning till företagets behov och prioriteringar. Inklusive simulator för kalibrering. Exempel på funktionalitet:

- Hantering och prioritering av tjänsteföretag, geografiska områden, tjänster, personal, tillgänglighet, kompanjoner, prissättning, rabatter med mera.
- Avancerad bokningsmotor som matchar kunden mot lediga tider som gynnar tjänsteföretaget genom restidsoptimering, prioritering av personal, analys av befintliga bokningar, rabatter mer mera. Förekalkylering baserat på nattligt script för att öka hastigheten. Automatiserat bekräftelsemejl till kunden, black list, personnummersökning med mera.
- Integrationer/kopplingar inkluderar TimeWave, Postmark, SPAR, Google och Openroute. Vid varje bokning skapas automatiskt ärende, arbetsorder och kund i TimeWave. Hanterar även förfrågningar.

Intäktskällor och aktivitet idag:

1. Sajten boka.bokahem.se - ingen aktiv marknadsföring, begränsad intäkt. Stor potential.
Pågående SEO-optimering.
Prismodell: 10% av 6 månaders intäkter efter att en bokning har skett.
2. Widget - ingen aktiv partner. Utvecklades för Bokadirekt som valt annan inriktning.
Prismodell: Provision.
3. Bokningsassistent (BA) - flera aktiva kunder. Marknadsförs till viss del av TimeWave AB.
Prismodell: licensavgift baserat på företagsstorlek och antal bokningar.

Vi säljer Bokahem eftersom vi är ett teknikbolag, och det som nu behövs är en ägare med en mer marknads- och säljinriktad strategi gentemot både konsumenter och företag.

Kontakt:

Göran Gustafsson
goran@abouttime.se
070-264 44 00