

A person is standing on a large, mossy rock in the foreground, looking out over a calm lake. The lake reflects the surrounding forest and the sky. The forest consists of tall, thin trees, some of which are illuminated by the warm light of the setting or rising sun. The sky is a mix of light blue and white, with some wispy clouds. The person is wearing a grey t-shirt, dark pants, and dark sneakers with red accents. The overall mood is peaceful and contemplative.

JOH KU

The Future of Entrepreneurship

Johkun missio

Haluamme tehdä yrittämisestä niin helppoa, että meistä jokainen voi ryhtyä yrittäjäksi. Meille tämä tarkoittaa sitä, että asiakas ja yrittäjä löytävät toisensa mahdollisimman helposti ja he pystyvät hoitamaan asioinnin täysin sähköisesti alusta loppuun saakka ilman mitään koukeroita. Samalla säästetään molempien osapuolten aikaa ja rahaa. Haluamme myös, että yrittäjä löytää toisen yrittäjän vaivattomasti, jotta he voivat yhdessä tarjota entistä mieleenpainuvampia tuotteita ja elämyksiä asiakkailleensa.

Kun ostamisesta ja asiakaspalvelusta on saatu täysin vaivatonta, haluamme vielä huolehtia siitä, että yrittäjällä on kaikki tieto helposti saatavilla ajasta ja paikasta riippumatta. Selkeä kokonaiskuva siitä, miten yrityksellä menee ja alan paras alusta verkottua tuottavasti vertaistensa kanssa helpottavat yrityksen ja sen toiminnan kehittämistä aina vain paremmaksi.

Ketkä me?



- Sami Hänninen, Saku Mikkola, Marko Tukiainen ja Minna Rajala
- About 20 vuoden kokemus Internet-teknologioiden kehittämisestä
- Vahva T&K-osaaminen ja kokemus useista bleeding edge –projekteista
- Asiakkaita mm. Altia, Pohjolan Matka, Päivälehdin museo, LPONET, Kotka Mills, Natura Viva, energiayhtiöitä, UPM ja Metsähallitus
- Erityisosaamista ideasta-markkinoille prosesseissa erinäisten T&K-projektien kautta.

Yhdessä huipulle

- Strategiset kumppanit
 - Alma Mediapartners Oy, Gofinland (Kanavamyynti)
 - Jotuca Oy, Retkipaikka (Kanavamyynti)
 - Bambora, Paybyway Oy (Maksujenvälitys)
 - Poplatek Oy (Maksupäätteet)
 - Tervarumpu / Repovalkea Oy (Johkun alfa-vaiheen testaus aidossa ympäristössä)
- Menossa mukana (muut partnerit)
 - Netvisor, Visma Solutions Oy (Automaattinen taloushallinto, tulossa)
 - Ropo Capital Group Oy (automaattinen maksuvalvonta, laskut)
 - Muut maksuvälittäjät
 - Stripe
 - Alipay (via Stripe)
 - Paypal
 - Paytrail Oyj
 - Checkout
 - SMSAPI (tekstiviestipalvelut)
 - Signaturit (sähköiset allekirjoitukset)
 - MyAllocator (kanavahallinta, majoitus)
 - Bokun (kanavahallinta, aktiviteetit)
 - IglooHome Ltd. (Älylukot ja -avainlaatikot)

Gofinland



RETKIPAIKKA

bambora



poplatek

JOHKU

Jokapäiväiset ongelmat

JOHKU

Yrittäjän ongelmat tänään

- **Aikaresurssin puute**
Asiakas olettaa pääsääntöisesti palvelun olevan käytettävissä 24/7. Perinteisesti yrittäjä joutuu vastaamaan puheluihin klo 7 ja 22 välillä.
- **Paljon bulkkityötä**
Työ on monilta osin manuaalista ja bulkin automatisointia esiintyy toistaiseksi vielä vähän.
- **“ATK” on välttämätön paha**
Keskimääräinen yrittäjä ei juurikaan ole kiinnostunut tietoteknisestä maailmasta saati edes ymmärrä sen syvintä olemusta. Vain pakolliset asiat tehdään kun ehditään - eli illalla työpäivän päätteeksi, kun se “ATK” on joka tapauksessa pakko avata.
- **Verkostoituminen kuluttavaa**
Verkostoituminen vertaisten kanssa on vaikeaa ja aikaa kuluttavaa. Kahvitteluihin ym. “kinkereihin” ehtii vain jos ei ole töitä. Ja jos samassa pöydässä ollaan, puhutaan ristiinmyynnistä ja yhteistyöstä mutta mitattavaan konkretiaan on vaikea päästä. Ja jos ryhdytään ristiinmyymään, muodostuu nopeasti kuormittavia jälleenmyyntihierarkioita heikentäen kannattavuutta.
- **Tarpeellisten palvelujen hallinta mahdotonta**
Kanavien, portaalien, keskusvaraamojen, mainossivustojen, yhteisöjen jne. määrä on massiivinen sekä Suomessa että maailmanlaajuisesti. Yrittäjän aika ei riitä kaikkien näiden hanskaamiseen.

Yrittäjän ongelmat tänään

- **Rajoittuneet kanavat**
Useilla toimialoilla ei realistisia kanavia vielä ole. Ja jos on (esim. Matkailu), usein valitaan helpoimmin saatavilla oleva kanava ja lisätään siihen alueelliset julkisrahoitteiset informaatiolähteet. Tämä johtaa siihen, että asiakkuuksia ei juurikaan jalosteta johtaen esim. ongelmiin asiakaspalvelussa
→ Asiakkaan mielikuva ja todellisuus saattavat erota toisistaan.
- **Kannattavuusongelma**
Yrittäjäyys on usein kannattavuuden näkökulmasta haasteellista, mikäli laskennassa huomioidaan kaikki toimintaan kulutettu aika ja annetaan sille oikea arvo sekä huomioidaan kaikki sovellukset, kassa-asennukset ja niiden ylläpidon unohtamatta riskipreemiota.
Kuka ei olisi kuullut lausetta “Yrittäjäyys ei kannata”?
- **Yrittäjällä ei juurikaan ole jälkimarkkinointia**
Asiakkaiden yhteystiedot ovat hajallaan ja viestin lähettäminen heille vaatii aina erillisen työn.

Yrittäjän ongelmat tänään

- **Asiakkaan polkua ei nähdä saati kehitetä**
Käytännön työkalut asiakkaan polun kehittämiseen puuttuvat tai polkua on ylipäätään vaikea hahmottaa. Järjestelmät eivät tarjoa konsepteja polun kokonaisvaltaiseen hallintaan ja kaupanninkäynnin kehittämiseen.
- **Myynti ei ole “se juttu”**
Keskimääräinen yrittäjä ei ole myyjä eikä varsinaisesti edes pidä myymisestä. Kun elinkeinoyhtiöt ovat kysyneet suurimpia haasteita yrittäjiltä, nämä monella toimialalla mainitsevat myynnin yhdeksi suurimmista.
- **Ajantasainen monikielinen viestintä**
Tyypillisesti yrittäjät puhuvat omaa äidinkieltään ja rajallisesti englantia. Tuotetietojen päivittäminen useille kielille on vaikeaa ja kallista, josta syystä se monesti jää tekemättä.
- **Ei tilannekuvaa ja taloushallinto manuaalista**
Useat erilliset palvelut ja prosessit tekevät kokonaiskuvan muodostamisesta vaikeaa ja riski virheisiin korkea. Tilannekuva pitää muodostaa aina erikseen (monesti kirjanpitäjän kanssa) ja se vanhenee heti.

Ratkaisut ongelmiin



JOHKU

Nopeutetaan, automatisoidaan, verkotutaan

- **Täysin online kaikissa**
Onlinena oleva palvelu palvelee 24/7. Tuotteista ja palveluista on selkeät ja ymmärrettävät kuvaukset, varaaminen ja tuotteiden ostaminen tapahtuu automatiikalla suoraan kuvauksista. Asiakas maksaa haluamallaan maksutavalla. Kaikki tarvittava oston jälkeinen kommunikaatio voidaan automatisoida tarvittavassa laajuudessa jopa tuote ja ajankohtatarkkuudella.
- **Poistetaan bulkki**
Automatisoidaan mahdollisuuksien mukaan kaikki kaupankäyntiin ja asiakashallintaan liittyvä bulkkityö. Tuodaan kaikki hallintaan liittyvä informaatio yhteen helppokäyttöiseen paikkaan, joka on aina mukana.
- **Poistetaan "ATK"**
Unohdetaan pakolliset tietotekniset sessiot tai valtavat laitteistoasennukset. Kaikkea hallitaan helppokäyttöisesti tietokoneelta, tabletista tai mistä tahansa muusta mobiililaitteesta ajasta ja paikasta riippumatta ja aina silloin kun on tarve.

Nopeutetaan, automatisoidaan, verkotutaan

- **Oikeat kanavat**
Yrittäjä valitsee oman toimintansa ja myyntinsä kannalta oikeat kanavat ja ne yhdistetään vaivattomasti samaan paikkaan. Tarvittaessa löytyy helposti myös tahoja, jotka voivat auttaa oikeiden kanavien valinnassa, sisällöntuotannossa ja suunnittelussa.
- **Jokainen kauppias on potentiaalinen toisen kauppiaan myyntikanava**
Johku-yrittäjät voivat dynaamisesti myydä ristiin toistensa tuotteita omilla kauppapaikoillaan siten että loppuasiakas tilaa ja maksaa tuotteen aina suoraan palvelun tuottavalle/tuotteen toimittamalle kauppiaille ilman erikseen muodostuvia myyntiorganisaatiota tai jälleenmyyntihierarkioita hallinnollisine kustannuksineen.
- **Yritysten yhteistyöhön uusia ansaintamahdollisuuksia**
Johkun dynaaminen ristiinmyynti mahdollistaa myös sen, että Johku-kauppiaat voivat keskenään sopia markkinointikomissiosta, jotka automaattisesti tilitetään avustetusta myynnistä. Aiemmin tämän toteuttaminen on ollut lähes mahdotonta yrittäjien välisessä ristiinmyynnissä, sillä varsinaisen referoivan kauppiaan toteaminen on ollut vaikeaa. Nyt tätä ongelmaa ei enää ole.

Nopeutetaan, automatisoidaan, verkotutaan

- **Kassaympäristöt kanaviksi muiden myyntikanavien rinnalle**
Kassaympäristö maksupäätteineen tulee olla yksi tehokkaista myyntikanavista ja kassanäkymän tulee palvelella useita liiketoimintaprosesseja. Ennen kaikkea kassojen tulee olla laitteistoriippumattomia eikä niiden asentamiseen saa tarvita ATK-tukea. Kassoilla tulee myös pystyä myymään ristiin myös muiden yhteistyöyrittäjien tuotteita ilman hallinnollisia hierarkioita.
- **Viestinnästä tarkoituksellista**
Viestintä on hallittua ja jalostettua sekä oikea-aikaisesti kohdennettua. Viestintä mahdollistaa asiakkaan polun kokonaisvaltaisen hallinnan. Sähköposti-notifikaatiot mahdollistavat laajamittaisen asiakaspalvelun ennen ja jälkeen myynnin. SMS-notifikaatiot taas mahdollistavat asiakaspalvelun (esim. check-in) automatisoinnin varattavissa tuotteissa.
- **Sujuvan monikielisesti**
Tuotesisältöjen kieliversiointi on helppoa vaivatonta.
- **Kokonaiskuva kirkaana**
Yhdellä silmäyksellä saadaan selkeä kokonaiskuva yrityksen toiminnasta ja kehittämisestä.

Lopputulema

Johku auttaa yrittäjää kehittämään uudella tavalla omaa kaupankäyntiään kiristyvässä kilpailussa ja vapauttaa merkittäviä määriä aikaa päivästä. Ei enää stressiä ja päälle vyöryvää työtä vaan työn helppoa hallintaa ja selkeä kokonaiskuva toiminnasta.

Tämän lisäksi Johku mahdollistaa liiketoiminnan uudenlaisen kehittämisen siten että toiminnan kannattavuutta ja tuottavuutta voidaan merkittävästi nostaa.

Johku – Menestyksen tekijä

Johku on täysin uudenlainen työkalu, jonka avulla yrittäjä (elinkeinoharjoittaja, mikro, pieni tai keskisuuri) tai muu yritystoiminnan parissa työskentelevä taho...



Myy

palvelujaan ja tuotteitaan joko suoraan, ristiinmyynnin, Johkuun integroitujen ulkoisten kanavien kautta tai Johkun partnereiden kautta.



Seuraa ja kehittää

sujuvasti liiketoimintaa kokonaiskuvan muodostavan ohjauspaneelin ja seikkaperäisen raportoinnin avulla.



Säästää aikaa

automatisoimalla useita tuotteiden ja palvelujen myyntiin, varaustenhallintaan ja asiakaspalveluun liittyviä toimenpiteitä.



Mikä Johku on?



JOHKU

Johku on uudenlainen tapa toimia ja kehittyä

Johku on työkalu

- ... online-myyntiin suoraan
- ... ristiinmyyntiin yrittäjien välillä siten että jälleenmyyntihierarkioita kustannuksineen ei synny
- ... myyntiin ulkopuolisissa kanavissa
- ... myyntiin kivijalassa (kassa- ja maksupäätteet)
- ... laskutukseen
- ... tilausten hallintaan
- ... tilausviestintään
- ... tuotteistamiseen
- ... asiakkuuden rakentamiseen
- ... asiakasprosessien automatisointiin

Johku on uuden aikakauden kaupankäyntiratkaisu

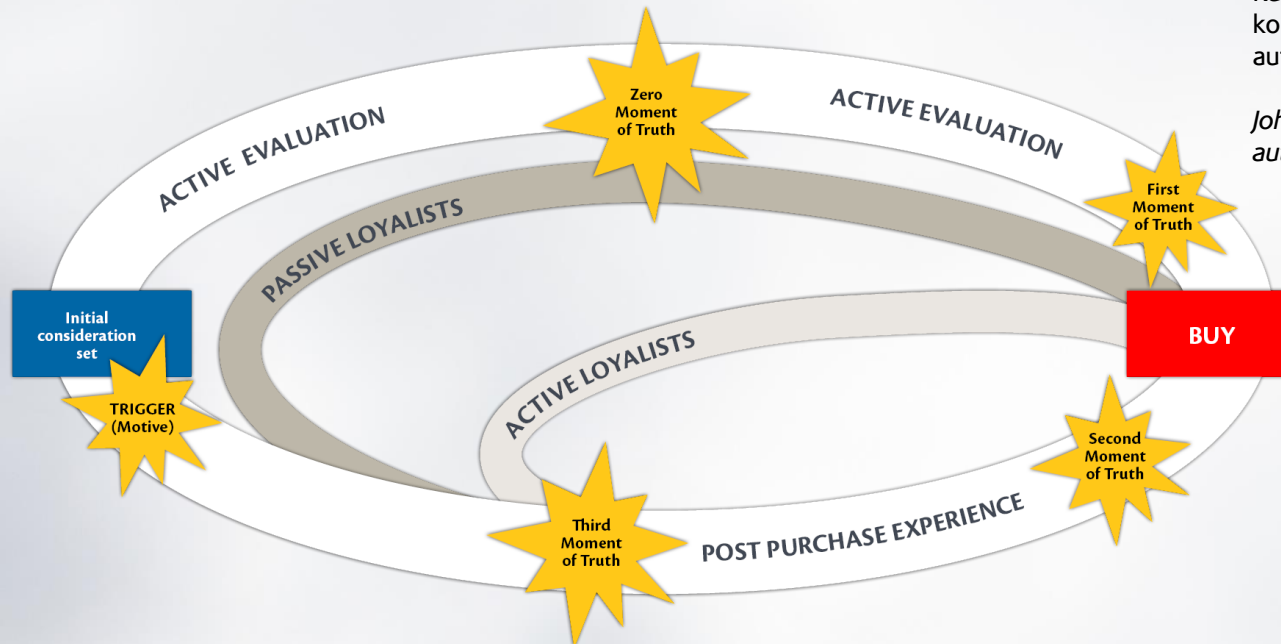
Johku-ajattelun perusta

Johku perustuu ajatteluun ja konseptiin asiakkaan päätöksenteon polusta, jossa jokainen vaihe on ennalta suunniteltavissa ja suoraviivaisesti seurattavissa.

Asiakkaan ensikohtaaminen

Kanavilla on erittäin keskeinen rooli siinä, pääseekö tuote asiakkaan harkintalistalle. Selkeä tuotteiden esittely ja myynti ja suoraviivainen ostamisen prosessi luo ostohalua ja synnyttää kauppaa.

Johku pyrkii tarjoamaan työkaluja, jolla kanaviin voidaan kytkeytyä saumattomasti. Yksinkertaisimmillaan välitetään saatavuutta ja hintaa. Monipuolisimmillaan Johkusta tarjotaan kaikki sisältö ja optimoitu ostoprosessi kanavalle.



Asiakkuuden syntyminen ja sen hallinta
Kun ostopäätös on syntynyt, on ensiarvoisen tärkeä kommunikoida asiakkaan kanssa tehokkaasti ja automatisoidusti.

Johku pyrkii tarjoamaan työkalut viestinnän automatisointiin.

Helppo tuotteen/palvelun toimittaminen
Relevantti tieto siitä, mitä pitää tehdä ja milloin on stressittömän yrittämisen ydin.

Johku pyrkii tarjoamaan työkalut tilausten ja tehtävien hallintaan ja sekä laskutukseen ja kassatyöskentelyyn.

Onnistumisen suunnittelu

Asiakkaan päätöksenteon polku huipentuu hetkeen jossa hän päättää jakaa kokemuksensa ympärilleen.

Johku pyrkii mahdollistamaan polun eri vaiheiden suunnittelun siten että onnistumisen todennäköisyys on suurin.

Ultimate moment of truth, Brian Solis 2013

ZMOT Handbook, Ways to win shoppers at the Zero Moment of Truth, Google 2012

McKinsey Quarterly, The consumer decision journey, McKinsey&Company 2009

First and Second moment of truth, P&G 2006

Third moment of truth, Peter Blackshaw (P&G/Nielsen) 2006

JOHKU



DEEP INTEGRATION
Fast growing travel marketing and content platforms

DYNAMIC CROSS-SALES
Every Johku Shop is a potential sales channel for other Johku merchants

OPTIMIZED CHECKOUT PROCESS
Straight to the business. Ask the shoe size later.

OTA's and OPERATORS
Through channel manager

ANALYTICS AND TRIGGERS
External (Google Analytics, Google Tag Manager, Google Ads, Facebook Ads etc.) and internal

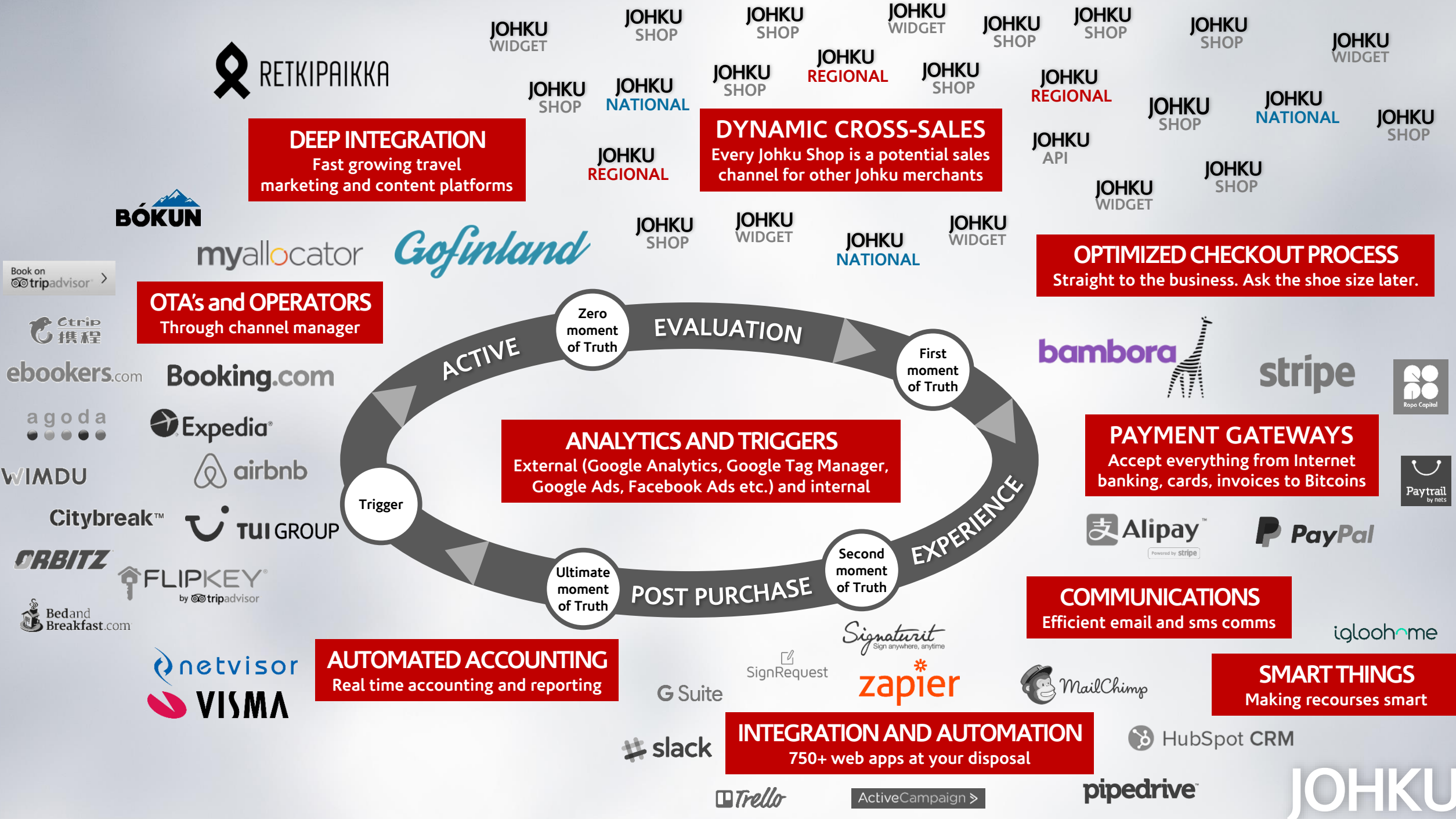
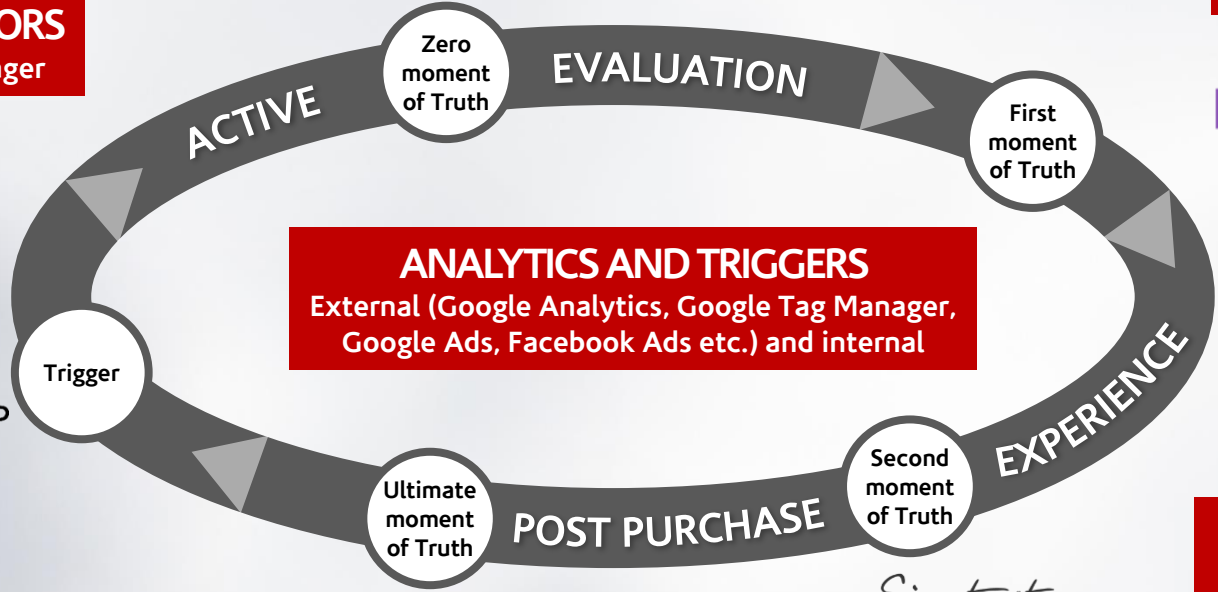
PAYMENT GATEWAYS
Accept everything from Internet banking, cards, invoices to Bitcoins

COMMUNICATIONS
Efficient email and sms comms

AUTOMATED ACCOUNTING
Real time accounting and reporting

INTEGRATION AND AUTOMATION
750+ web apps at your disposal

SMART THINGS
Making recourses smart



JOHKU

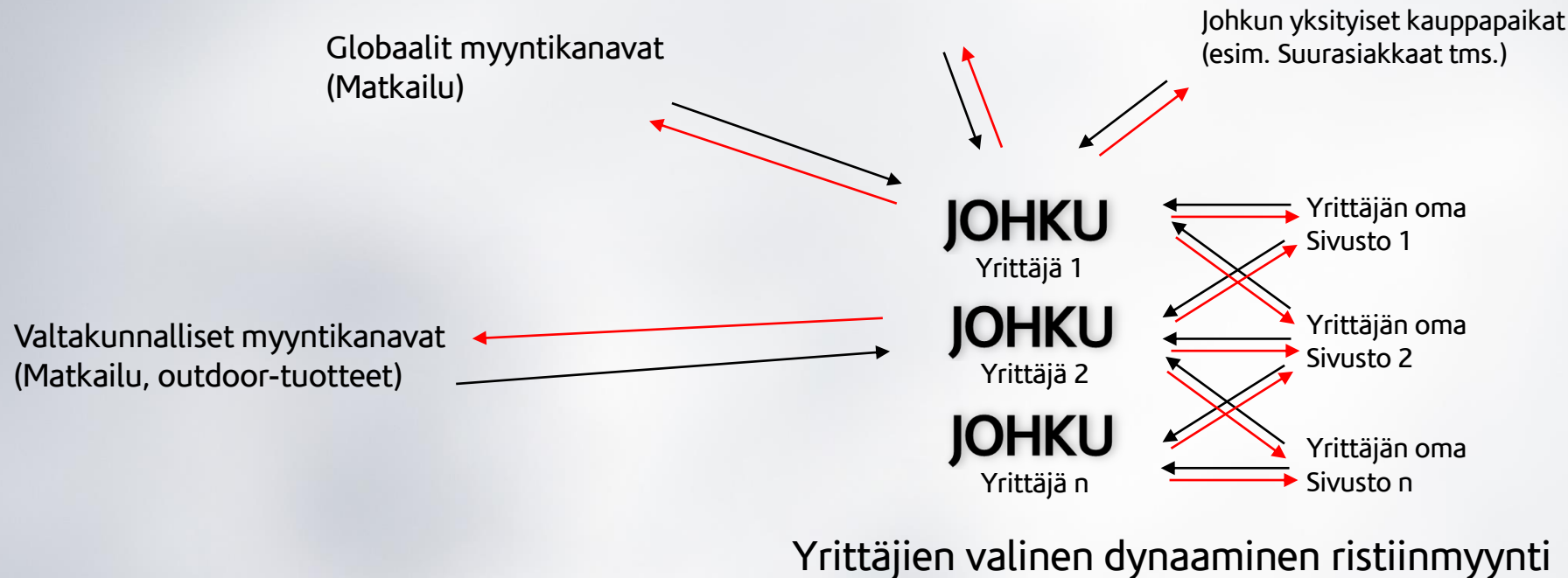
Kanavat

Alueelliset kanavat

Tuoteupotukset tai suora integraatio
Julkaisujärjestelmä-pluginit
Johkun omat kauppapaikat

Punainen nuoli

Yrittäjän Johkuun syöttämä tuotetieto, hinta ja saatavuus tarjotaan eri kanaville.
Channel managereissa päivittyminen rajatuu saatavuuteen/hintaan



Musta nuoli

Loppuasiakas tekee tilauksen ja maksaa joko suoraan yrittäjälle (Suomi-matkailun portaalit, Johkun ristiinmyyntiratkaisut) tai OTA:lle (tällöin synkronoidaan tilaustiedot, saatavuus jne. OTA:n ja Johkun välillä)

Hallinta ja tilanteen seuranta

Varausten/näytösten hallinta

- Varaus-/näytöstilanteen tarkastelu
- Varausten käsittely

Tilausten hallinta

- Avointen tilausten luominen
- Avointen tilausten laskuttaminen
- Maksulinkkien lähettäminen
- Tilausten seuranta
- Tilausten käsittely

Laskutus ja laskujen hallinta

- Laskujen luominen
- Laskujen hallinta
- Myyntireskontran hallinta

Asiakasrekisteri

- Kauppiaskohtainen asiakasrekisteri
- Asiakastietojen hallinta
- Tietojen päivitys, tarkistaminen ym. asiakkaan toimesta (Oma Johku)

Johku Tilannekeskus Raportointikone

- Tukee useita eri raporttimalleja
- Ajastaminen (muodostaminen ja lähtys haluttuun osoitteeseen)
- Useat eri rajaimet

Syntynyttä dataa prosessoidaan päätöksentekoa tukevaksi tiedoksi joko Johkun sisällä tai Zapierin kautta kolmansissa järjestelmissä



MYYNТИ

JOHKU

Johku POS määrittely

- Kassat
- Kassanäkymät ja näkymän komponentit
- Kassalaitteet ja maksupäätteet

zapier

SEURANTA

Tuotteiden hallinta

- Tuoteryhmät ja ryhmittelyt
- Myyntikanavien hallinta ja tuotetietojen jakaminen
- Tuotekohtaisen viestinnän hallinta (sms ja email)
- Tuotetietojen hallinta (tuotekortit ja kuvat)
- Tuotetyypit (Mökki, aktiviteetti, vuokrattava, ostettava)
- Hinnoittelu (yksinkertaiset hinnoittelumallit, dynaamiset hinnoittelumallit)
- Saatavuuden hallinta

Resurssien hallinta

- Saatavuuden hallinta
- Resurssikohtaisen viestinnän hallinta (sms ja email)
- IoT-integraatiot (IgllooHome)

Asetukset

- Maksuvälittäjien hallinta
- Myyntikanavien hallinta
- Riistiinmyynnin hallinta
- Käyttäjien hallinta
- Kauppiastietojen hallinta
- Toimitustapojen hallinta
- Kielten hallinta
- Integraatiopalvelujen hallinta (tilaustietojen välittäminen muihin järjestelmiin)

Johku POS

- Painikekartat
- Transaktiot
- Kuittinäkö
- Avointen tilausten käsittely
- Veloitus käteisellä/kortilla/mobiililompakoilla
- Laskutukseen siirto
- Näytöslisät
- Tuotelisät
- Tuoteryhmälisät
- Täysintegroidut pilvimaksupäätteet
- Laiteistoriippumaton kassaympäristö (ei asennuksia)
- Tuki ulkoisille maksupäätteille ja kuittitulostimille.

Johku ZAPIER APP

Kaikki tilaukseen liittyvä voidaan siirtää kolmansiin järjestelmiin hyödynnettäväksi.

Zapier on integraatio- ja tehtäväautomaatiopalvelu, jonka avulla Johku kytkeytyy satoihin eri palveluihin kuten esim. CRM, markkinointiautomaatio, projektihallinta, logistiikka, jne.

Zap register:
<https://zapier.com/app/explore>

Tuetut liiketoiminnan muodot ja tuotetyypit

- **Majoitusliiketoiminta**
 - Vuokramökit, mökit, Huvilat, B&B:t ja muut majoituskohteet
 - Hotellihuoneet (pienet hotellit)
 - Hotellihuoneet (Hotellinx-hotellit)
 - Keskisuuret hotellit (laajempi backofficen tuki tulossa)
- **Tapahtumaliiketoiminta**
 - Tapahtumat, kesäteatterit
- **Ohjelmapalveluliiketoiminta**
 - Aktiviteetit, opastukset, retket
 - Koulutukset, kurssit
 - Juhlailat, kokoustilat
- **Kuljetusliiketoiminta**
 - Kuljetukset
 - Reittiliikennetuotteet
- **Vuokrausliiketoiminta**
 - Vuokravälineet, -varusteet
- **Yleinen kappalemääräisten tuotteiden verkkokauppa**
 - Ostettava tuote (sis. Varioinnit)
- **Lippukauppa**
 - Elokuvateatteriliput
 - Teatteriliput (4Q/2018)
 - Museoliput (4Q/2018)
 - Kaikenlaiset lipputuotteet (1Q/2019)
- **Kahvila-Ravintola-liiketoiminta**
 - Kahvila-Ravintola-tuotteet (Kehittyy dynaamisesti muiden ominaisuuksien rinnalla)

Kilpailuvaltit

- Post-PC ajan ratkaisu, joka on luotu nopeasti kehittyvään maailmaan
- Tilannekeskus, joka muodostaa yrittäjälle yhdellä silmäyksellä tilannekuvan liiketoiminnasta
- Tilauksiin liittyvän viestinnän automatisointi
- Edistysellinen Johku-kauppiaiden välinen ristiinmyynti (jopa kassalle saakka, tulossa 4Q/2018)
- Kekseliäät uudet prosessit kuten ehdollinen ryhmäostaminen ja Zapier
- Erittäin vahva ruohonjuuritason asiantuntemus toimialakohtaisesta liiketoiminnasta (Johku Labs)
- Ekosysteemiajattelu
- Kattava tuotetyyppien kirjo, joka mahdollistaa monialaisen liiketoiminnan toteuttamisen onlinea sekä kivijalassa sekä yrittäjien yhteistyön
- Taloushallintojärjestelmäintegraatio (tavoitteena automaatio ensikontaktista tilinpäätökseen, tulossa 4Q/2018-1Q/2019)
- Vahva panostus IoT-integraatioihin (esim. Ovilukitusautomaatiikka)



Hinnat

JOHKU

Rehti hinnoittelu

2,5% - 0,1%

Johku maksaa vain silloin kun onnistumme. Ja mitä paremmin onnistumme, sitä vähemmät maksat. Johkun hinnoittelu on porrastettu ja sidottu Johkun läpi kulkevan liikevaihdon volyyymiin.

LIKEVAIHTO	KOMISSIO	LIKEVAIHTO	KOMISSIO	LIKEVAIHTO	KOMISSIO
0	2,5%	150 000	0,85%	900 000	0,375%
10 000	2,25%	300 000	0,725%	1 000 000	0,35%
20 000	1,75%	400 000	0,65%	1 500 000	0,275%
30 000	1,5%	500 000	0,575%	2 000 000	0,225%
40 000	1,3%	600 000	0,5%	3 000 000	0,15%
50 000	1,2%	700 000	0,45%	4 000 000	0,1%
75 000	1,0%	800 000	0,4%	5 000 000	0,1%

Johkun hinnoittelun tarkastelujakso on aina kalenterivuosi ja laskutusjakso yksi kuukausi. Hinta lasketaan automaattisesti ja kukin porraskäyttö edetään tietyllä komissiotasolla. Laskulla tämä näkyy siten että alussa maksetaan isompaa prosenttia ja liikevaihdon kasvaessa vuodenaikana aina vain pienempää prosenttia. Oman efektiivisen komission voi laskea täällä: <http://johku.fi/include/site/pricing/>

Johku POS ja maksupäätteet

Johkuun kuuluu sisäänrakennettuna laiteriippumaton pilvikassaympäristö. Kassaympäristöä voi käyttää millä tahansa maksupäätteellä (ei integroidut päätteet). Jos kuitenkin haluat olla kehityksen kärjessä, ota käyttöösi uuden aikakauden Johkuun integroidut maksupäätteet.



YOMANI ML
30 eur/kk



YOMANI XR
35 eur/kk



YOXIMO
45 eur/kk

Laitteen avausmaksu 60 eur/päätte, **toimitusmaksu** 10 eur/päätte
Hinnat alv 0%

Maksujen välittäjänä tulee olla Bambora Payform volyymihinnoittelullaan.

Johkun POS ja koodilukija

Johkun pilvikassaympäristössä voi tarkistaa lippuja ja lukea tuotteen viivakoodeja integroidulla Bluetooth-lukijalla.



Newland 2D CMOS Bluetooth lukija
230 eur



Telakka USB-johdolla
25 eur

Toimitusmaksu
10 eur

Hinnat alv 0%

Lukija liitetään erikseen haluttuun laitteeseen (esim. Kassalaite tai ovimiehen kännykkä).
Lipuntarkastuksessa tarkastaja voi käyttää esim. älypuhelinta Johku reader palvelun avulla.

Muut kustannukset

Johku sisältää paljon ominaisuuksia ja integraatiota. Ota käyttöön ja paranna myyntiäsi.

- Verkk- ja korttimaksut sekä Mobilepay/Masterpass 2,5% (Bambora, PayByWay Oy)
- Myyntikanavakohtaiset palkkiot (kanavat määrittävät)
- Channel manager (palveluntarjoajan hinnoittelun mukaisesti, myallocator.com/pricing)
- Channel managerin kautta tehdyistä varauksista ei peritä Johku-komissiota.
- SMS-palvelu (per lähetetty viesti)
- Automatisoitu laskujen maksuvalvonta (per lähetetty lasku, Ropo Capital veloittaa)
- Integroidut palvelut (palveluntarjoajan hinnoittelun mukaisesti)
- Ei perustamismaksuja, ei piilokustannuksia



Kiitos!

Sami Hänninen

040 721 7717

sami@johku.com

Lisää: Johku.fi

JOHKU