

A person with long hair, seen from behind, stands in a sunlit forest. The sun is low in the sky, creating a strong lens flare and illuminating the scene with a warm, golden light. Tall grasses and ferns are in the foreground, and a dense forest of thin trees forms the background. The overall mood is serene and contemplative.

JOH KU

The Future of Entrepreneurship

HYVÄN MIELEN. HÖYLÄT

Vision

To create new business opportunities together with entrepreneurs — for entrepreneurs.

Mission

To integrate entrepreneurs into the scalable omni-channel sales ecosystem and state-of-the-art data-powered technology through a single user interface.





Kaupankäynnin ratkaisu

Kehittyvän liiketoimintaympäristön haaste piilee siinä, että yrittäjien tulisi olla supersankareita. Supersankareita, jotka hoitavat kaikki tehtävät samanaikaisesti: verkostoituvat, oppivat, taitavat uusimman teknologian ja viimeisimmät prosessit, sekä myyvät kaikkialla, kaikkina aikoina.

Koosta riippumatta yrityksellä on nyt mahdollisuus käydä kauppaa saumattomasti kaikissa kanavissa onlineista kivijalkaan samanaikaisesti. Lisäksi yrityksellä on aito ratkaisu ansaita uudella tavalla lisää jakamalla omat kanavansa toisten yrittäjien käyttöön, riskejä lisäämättä, täysin automatisoidusti.

Johku – Menestyksen mahdollistaja

Johku on uuden aikakauden kaupankäyntijärjestelmä, jonka avulla yrittäjät voivat myydä omia tuotteitaan saumattomasti verkossa ja kivijalassa. Lisäksi jokaisella yrittäjällä on mahdollisuus muodostaa myyntikanavia ja jakaa ne muiden yrittäjien käyttöön.



Aidosti saumaton

Johkun avulla kauppiat voivat myydä tuotteitaan ja palveluitaan sekä verkosta että kivijalkakaupasta käsin

1. B-to-C kaupankäynti
2. B-to-B kaupankäynti
3. Laitteistoriippumaton aito pilviPOS-ympäristö ja integroidut maksupäätteet
4. Jaetut kauppapaikat ja kassat komissioautomaatiikalla
5. Tilausten virta integroiduista ulkoisista kanavista.

Prosessien automatisointi

Johku automatisoi useita myynnin toimintoja:

1. Resurssien hallinta (saatavuus ja varastot)
2. Tilausten ja varausten hallinta (myynnin ja varausten työkalut)
3. Viestintä (sähköpostien ja tekstiviestien automaatio)
4. Asiakaspalvelu ja -hallinta
5. Taloushallinto (kirjanpidon automaatio)
6. GDPR-vaatimusten täyttäminen Oma Johkulla



Parempia päätöksiä

Johkun avulla kauppiat voivat seurata ja kehittää liiketoimintaansa vaivattomasti selkeän yleiskatsauksen ja kattavan raportointikoneen avulla, täysin automatisoitua taloushallintoa unohtamatta.



Kasvun kiihdytys

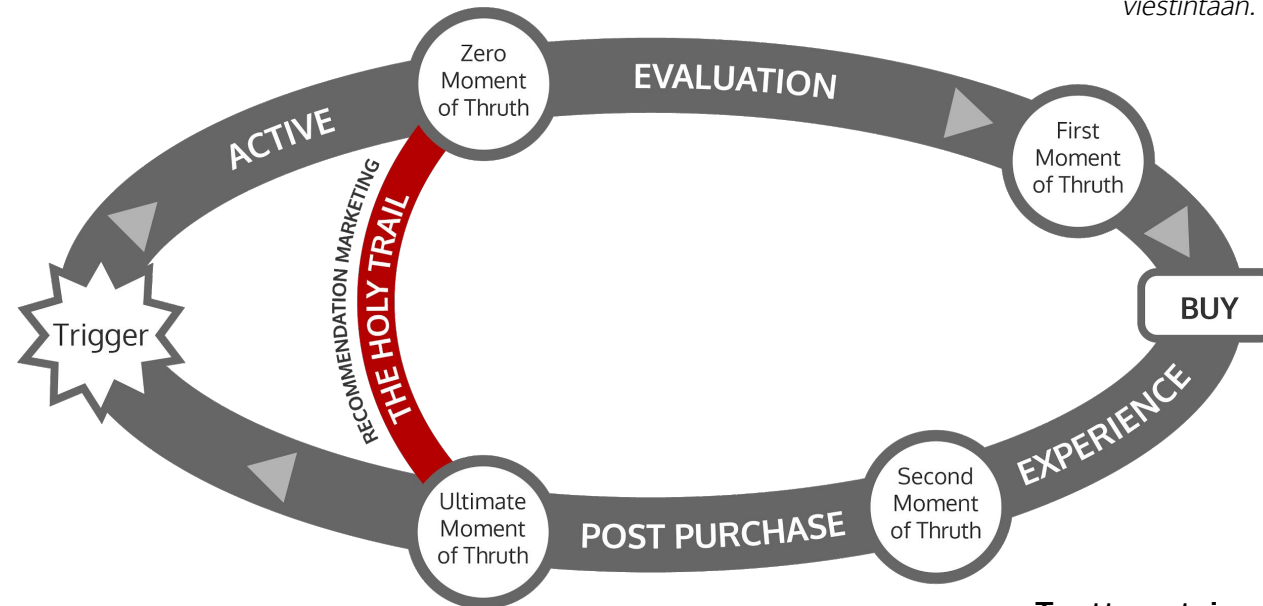
Johkun ideologia

Johkun ideologia perustuu asiakkaan päätöksentekoprosessiin, jonka jokainen vaihe on määritettävissä ja jäljitettävissä.

Ensikontakti asiakkaaseen

Kanavat ovat keskeisessä roolissa siinä, päätyykö tuote tai palvelu asiakkaan silmien alle. Selkeästi esitetty houkutteleva tuote tai palvelu vie harkintalistalle. Suoraviivainen ja helppo ostoprosessi varmistavat korkean ostoprosessin onnistumisasteen.

Jokainen Johku kauppa ja kassa voi toimia kanavana muille kauppiaille ja toimia ensikontaktin paikkana.



Suunnittelulla kohti menestystä

Asiakkaan päätöksentekoprosessi kulminoituu hetkeen, jolloin asiakas jakaa kokemuksiaan eteen päin.

Johku auttaa suunnittelemaan jokaisen prosessin askeleen niin, että mahdollisuus menestyä maksimoituu.

Asiakassuhteen muodostaminen ja hallinta

Kun ostopäätös on tehty, tilaus tehty onnistuneesti, asiakkaan kanssa viestimisen tärkeys korostuu.

Johku tarjoaa työkaluja tehokkaaseen ja automatisoituun viestintään.

Tuotteen tai palvelun vaivaton toimitus

Oleellinen informaatio siitä, mitä tehdään ja milloin tehdään, on avain stressittömään yrittäjyyteen.

Johku tarjoaa työkaluja tilausten hallintaan, tehtävänhallintaan ja laskutukseen.



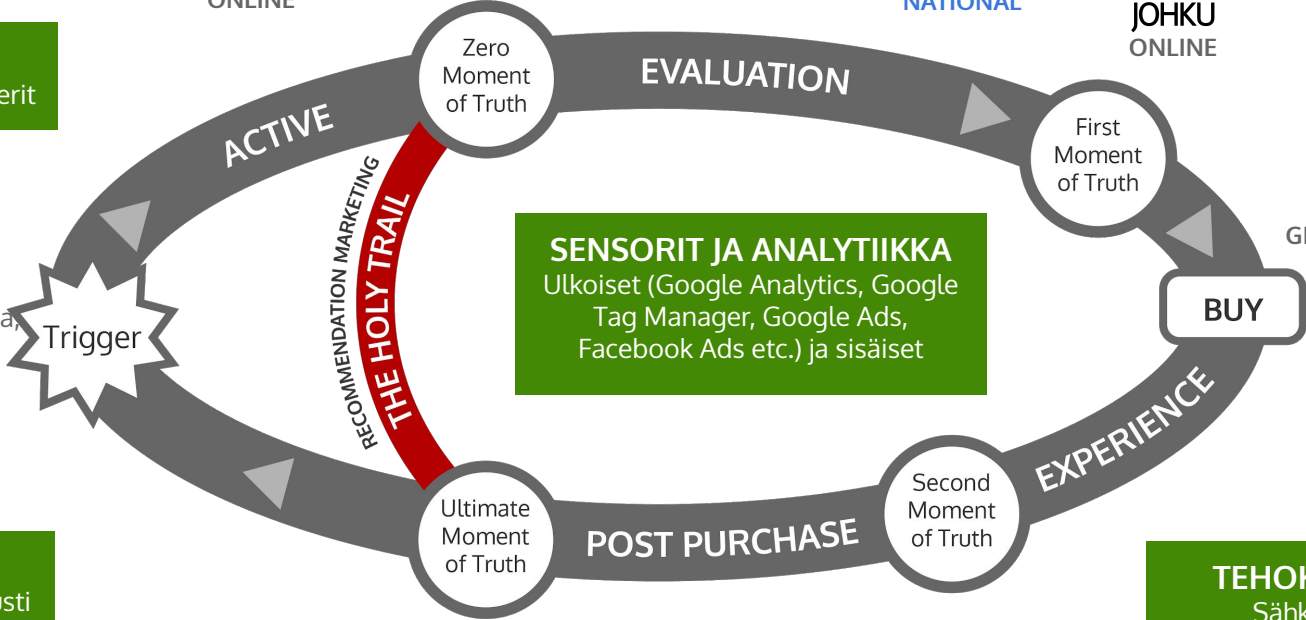
JAETUT KAUPAT
 Jokainen kauppias voi jakaa kauppansa muille kauppiaille myyntikanavaksi.

KOLMANSIEN KANAVAT
 Suorat integraatiot ja channel managerit

myallocator
 A CLOUDBEDS COMPANY

BÓKUN

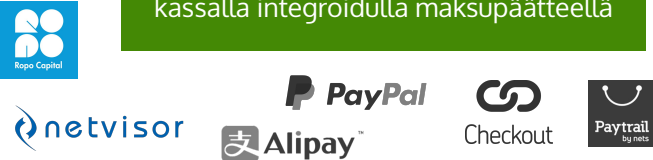
Satoja kanavia ympäri maailmaa kuten esim. Booking.com, Tripadvisor, Expedia, OTAt jne.



ALATI OPTIMOITUVA OSTOPROSESSI
 Suoraan ostaminen ja alustavat/tarjouspyynnöt



MAKSAMINEN
 Verkossa (verkkopankit, kortit ym.) ja kassalla integroidulla maksupääteellä



RAPORTOINTI
 Laajat raportit suoraan ja ajastetusti

TEHOKAS VIESTINTÄ
 Sähköpostit ja SMS

ÄLYTOIMINNOT
 Resursseista älykkäitä

REAAIAIKAINEN TALOUS
 Reaaliaikainen kirjanpito ja hallinto



AUTOMAATIO
 KytKentä yli 1000 järjestelmään (Zaps)

SignRequest

zapier

mailchimp

G Suite

slack

monday.com

Trello

pipedrive

HubSpot

igloohome

JOHKU



Tarpeen syntyminen ja ensikohtaaminen

Kun asiakkaalle syntyy tarve, hän aloittaa vaihtoehtojen määrittämisen ja lisätiedon hankinnan. Vaihtoehdot valikoituvat harkintalistalle ensikohtaamisten kautta. Ensikohtaamiset tapahtuvat kanavissa (yleensä sivustoja), joita ovat esim. laajat kokoavat palvelut, alueelliset palvelut, paikalliset palvelut tai pienet yhden asian palvelut. Tärkeimmässä roolissa prosessissa ovat hakukoneet ja yhteisöpalvelu, jotka kykenevät saattamaan asiakkaan suoraan oikean sisällön ja tätä kautta tuotteen äärelle.

Kanavien rakentajille

Johkun jaettujen kauppojen konsepti mahdollistaa Johku kauppiaiden tuotteiden kokoamisen samalle kauppapaikalle myyntiin. Tuotteet kootaan samaan ostoskoriin ja maksetaan yhdellä transaktiolla, mutta tilaukset sopimuksineen ja rahavirtoineen syntyvät suoraan kauppiaille. Kanava osallistuu kauppaan vain fasilitoimalla prosessin, ottaen siitä halutessaan komission.

Keskeisiä ominaisuuksia

- Automatisoitu jaettava kauppapaikka komissioautomaatiikalla ja hyvin pohditulla kustomoinnilla
- Kanavälähtöinen kauppias-onboarding (tulossa 4Q/2019)
- Kauppioiden kutsuminen kanavaan
- Jaettu POS-ympäristö (Kassa) integroidulla maksupäätteellä, joka mahdollistaa myynnin jalkauttamisen esim. kampanjoissa, messuilla tms.
- Google Tag Manager -integraatio markkinoinnin ammattilaisille täysivaltaiseen päätöksenteon polun hallintaan
- API siltä varalta, jos on tarve säätää CMS:ien kanssa

Kauppiaille ja kauppiasryhmille

Johku sisältää kaiken tarvittavan kaupankäyntiin optimoiduista Internet-sivusta kassaympäristöihin. Sen lisäksi, että Johku skaalautuu suoraan kauppiiaan tarpeen mukaan, se avaa uusia mahdollisuuksia jaettujen kauppojen konseptin kautta. Jokainen kauppias voi tehdä omasta kauppapaikastaan kanavan kooten kumppaninsa mukaan isommaksi kokonaisuudeksi.

Keskeisiä ominaisuuksia

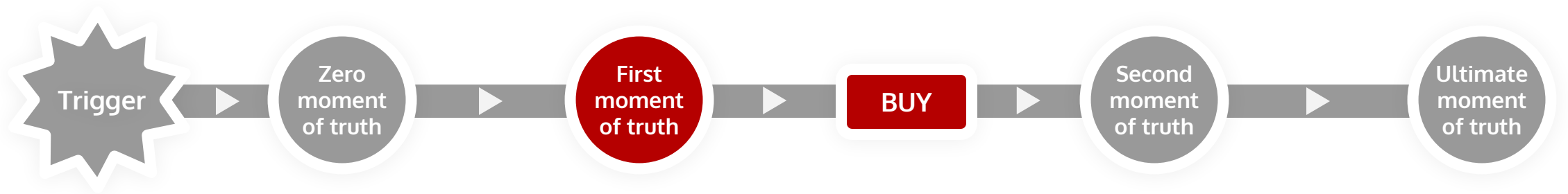
- Automatisoitu jaettava kauppapaikka joka kykenee toimimaan tehokkaasti myös pääasiallisena täysin mobiilioptimoituna Internet-sivustona kauppiiaan omassa domainissa yhdistäen myynnin ja sisällön yhteen.
- Kaikki tuotetyypit tuettuna (lipunmyynti paikkakarttoineen, varattavat-, vuokrattavat-, majoitus-, ostettavat tuotteet, jne.)
- Rikkaat tuotesisällöt sisältäen perinteisten tekstin ja valokuvien lisäksi myös videot
- Tuotemallit avustamaan tuotteiden tekemistä ja tuotteistamista (tulossa 4Q/2019).
- Hakukoneoptimointi otettu laajasti huomioon.
- Google Analytics -integraatio

Asiakkaita kolmansista kanavista

Integraatioiden ja channel managerien kautta Johku kytkeytyy satoihin kanaviin maailmalla.

Keskeisiä ominaisuuksia

- MyAllocatorin läpi synkronoituu saatavuus ja hinnat yli sataan majoituskanavaan. Kun tilaus tulee kanavasta, se voidaan jatkokäsitellä Johkussa.
- Bokunin läpi synkronoituu saatavuus. Kun tilaus tulee kanavasta, se voidaan jatkokäsitellä Johkussa.
- Hotellinx voi toimia saatavuuden lähteenä ja Johku hoitaa verkkokaupankäynnin.



Ostopäätöksen tekeminen ja maksaminen

Kun asiakas valitsee lukuisista vaihtoehdoistaan tietyn tuotteen ja siirtyy ostoprosessiin, hän tekee ostopäätöksen ja kauppias on menestynyt ensimmäisessä totuuden hetkessä. Peruuttamattomaksi tämän päätöksen tekee vasta se, kun asiakas luopuu jostakin omastaan, jolla on arvoa. Yleensä kaupankäynnissä luovutaan rahasta.

Optimoituva online-ostoprosessi

Johkun verkkokaupan ostoprosessi ostoskorista maksuun on kaikille kauppiaille yhteinen ja sitä optimoidaan ja kehitetään Johkun toimesta.

Keskeisiä ominaisuuksia

- Tukee useita tilaamisen malleja:
 - Suoraan maksettavat
 - Alustavat varaukset/tilaukset
 - Reaalisatavuuteen perustuvat tarjouspyynnöt
 - Alennuskoodit
 - Johku-lahjakortit, voidaan käyttää myös jaetuissa kaupoissa dynaamisessa ristiinmyynnissä
 - Sarjaliput ym.
- Upotettava ostoskori julkaisujärjestelmiä varten
- Tuotekohtainen lisämyynti vielä yhteenvedossa
- Juridisesti vahva ehtojen hyväksyminen
- Vahva sähköisen markkinoinnin luvan kysyminen
- Nopeutettu ostoprosessi, mikäli asiakas on ostanut aiemmin Johku-pohjaisesta kaupasta (Oma Johku).

Uuden aikakauden POS-ympäristö

Samalla kun kauppiaan tuotteet ovat yhtäaikaisesti useissa kanavissa myynnissä, samat tuotteet voivat olla myös myynnissä kivijalassa Johku POS:ssa, uuden aikakauden kassaympäristössä tai vaikkapa laskutuskaupassa yrittäjien välillä.

Keskeisiä ominaisuuksia

- Laitteistoriippumaton pilvikassaympäristö integroituine maksupäätteineen. Toimii modernilla selaimella tabletissa, älypuhelimessa tai missä tahansa tietokoneessa ilman asennuksia.
- Koodiskannerit (ulkoiset tai laitteen kamera) tuettuna tuotteiden viivakoodeja varten, lahjakorttien QR-koodeja varten tai vaikkapa sarjalippujen lunastusta varten.
- Arvoseteliprosessit sis. myös kauppiaan omat
- Monipuoliset laskutusprosessit sisältäen myös koontilaskutuksen
- Asiakasrekisteri kaikkialla käytössä
- Tilauksista lähetettävät maksulinkit ja vahvistuslinkit
- Älykkäät lipuntarkastusprosessit oville (Johku Reader)

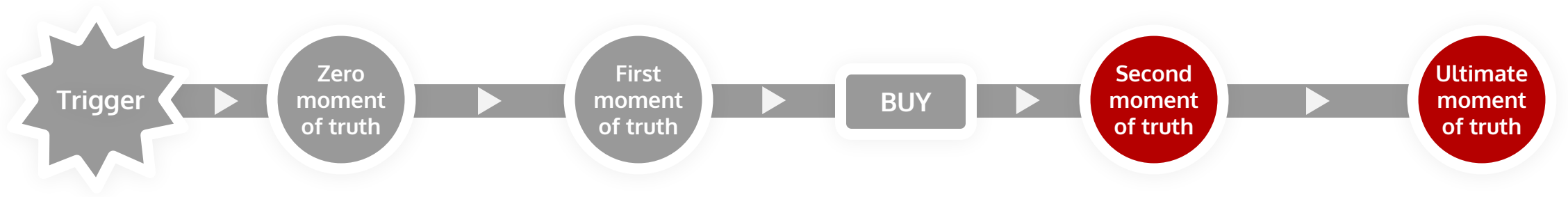
Lukuisat maksutavat käytössä

Johku yhdessä maksuvälittäjän kanssa tukee lukuisia erilaisia maksutapoja.

Keskeisiä ominaisuuksia

- Laskutus tarvittaessa täysin automatisoidulla myyntireskontralla. Laskutus tukee PDF-laskuja ja verkkolaskuja.
- Online-ostamisessa tuettuna kaikki verkkopankit ja korttimaksut sekä mobiililompakot MobilePay, Pivo ja Masterpass.
- Kassalla tuettuna käteinen, tärkeimmät kortit, arvokortit ja mobiililompakot.
- Kassa tukee myös useita maksutapoja per tapahtuma
- Johkun lahjakorteilla maksettaessa Johku osaa tehdä automaattisesti ALV-käsittelyn
- Nopeutetut hyvitysprosessit korjaustilanteisiin (ei korttien lukua tai muuta säätöä)
- Yksi maksuvälittäjäraportti transaktiivirrasta, joka kohdistuu suoraan Johkun raportteihin, vähentää kirjanpitäjän stressiä
- Johku tukee myös useiden maksuvälittäjien käyttöä yhtäaikaisesti





Tuotteen tai palvelun kokeminen

Asiakkaan kokemus rakentuu tuotteesta/palvelusta ja sen ympärille rakennetusta viestinnästä. Toisessa totuuden hetkessä asiakas kohtaa ostoksensa fyysisesti ensimmäistä kertaa ja peilaa sitä viestinnän rakentamiin odotusarvoihin. Onnistunut viestintä ja odotusarvojen täyttäminen synnyttää tyytyväisyyttä. Poikkeuksellisen hyvä onnistuminen johtaa suositteluun. Jotta näin tapahtuu, kauppialla tulee olla aikaa rakentaa ja kehittää.

Erittäin monipuolinen hallinta

Johkun hallintakäyttöliittymä on käytettävissä millä tahansa laitteella ajasta ja paikasta riippumatta.

Keskeisiä ominaisuuksia

- *Tilauksenhallinta, joka näyttää sisään tulevien tilausten virran kaikista kanavista*
 - *Kaikkiin tilauksiin voi lisätä tageja ja muistiinpanoja, avoimia tilauksia voi muokata*
 - *Tilauksia voi hakea hakusanoilla ja monilla muilla rajauksilla*
 - *Tilauskohtaisia viestejä voi tarkastella ja lähettää uudestaan*
 - *Laskutus tarvittaessa kahdella napin painalluksella*
- *Asiakasrekisteri, joka tukee tilaaja-laskutusasiakas-rakennetta*
- *Tositteiden hallinta, joka tukee myös manuaalista maksusuoritusten kirjaamista*
- *Varausten ja näytösten hallinta*
- *Tuotteiden ja tuoteryhmien hallinta*
- *Resurssien ja resurssipoolien hallinta*

Tehokas viestintä

Johku osaa viestiä asiakkaalle kolmella tasolla: tilaukseen liittyen, tuotteeseen liittyen ja/tai resurssiin liittyen. Kaikki viestit ovat täysin räätälöitävissä kauppiaan tarpeen mukaan.

Keskeisiä ominaisuuksia

- *Tuettuja muotoja ovat sähköposti ja tekstiviestit*
- *Tilauksiin liittyvä viestintä sisältää tilausvahvistuksen, avoimen tilauksen vahvistuksen, maksuvahvistuksen, käsittelyvahvistuksen ja peruutusviestin.*
- *Tuotekohtaiset viestit voidaan triggeröidä suhteessa tilaushetkeen, maksuun tai vaikkapa varauksen ajankohtaan.*
- *Resurssikohtaiset viestit voidaan triggeröidä suhteessa tilaushetkeen, maksuun tai vaikkapa varauksen ajankohtaan.*
- *Sekä tuote- että resurssiviestinnässä voidaan triggeröidä Zapier-automaatio ja lähettää vaikkapa uutiskirje tietyllä hetkellä ennen asiakkaan varauksen alkua.*
- *Suurin osa tilausprosessin kommunikoinnista on räätälöitävissä kauppiaan haluamaan muotoon.*

Johku nostaa tuottavuutta

Johkun prosesseja suunnitellaan täydellisen automatisoinnin näkökulmasta. Kun kaikki bulkki on automatisoitu, lisäarvoa asiakkaalle tuottavien palvelujen lisääminen on helppoa. Vain lisäarvoa tuottava palvelu nostaa suosittelemalukkuutta.

Keskeisiä ominaisuuksia

- *Zapier-integraatio mahdollistaa yli 1000 sovelluksen kytkemisen Johkun eri prosessin osiin.*
- *IglooHome-integraatio mahdollistaa kulunvalvonnassa varauskohdasten PIN-koodien automaattisen muodostamisen älyavainlaatikoihin ja -riippulukkoihin.*
- *Visma Netvisor -integraatio mahdollistaa taloushallinnon automatisoinnin. Myynti voidaan kokonaisuudessaan hoitaa Johkulla kaikissa kanavissa yhtäaikaisesti ja Johku kommunikoi kaikki myynnin tositteet reaaliaikaisesti kirjanpitoon.*
- *Google kalenteri -integraatio tuo tuote- ja resurssivaraukset älypuhelimisiin. Lisäksi saatavuutta voi ottaa resurssista pois.*
- *Maccsbox-integraatio automatisoi täysin elokuvateattereiden levittäjäraportoinnin*
- *Filmikamari-integraatio tuo leffadatan suoraan Johkuun*

Ultimate
moment
of truth

Arvokkain takaisinkytkentä

THE HOLY TRAIL

Kokemuksen jakaminen

Zero
moment
of truth

Onnistunut kokemus jaetaan

Kun kauppias menestyy päätöksenteon polun jokaisessa totuuden hetkessä, todennäköisyys kokemuksen jakamiseen ja takaisinkytkentään on suurin. Asiakkaan kokemuksen jakaminen toimii suoraan vahvasti konvertoivana ensikontaktina seuraavalle uudelle asiakkaalle, joka etsii vaihtoehtojaan päätöksenteon polun alkuvaiheessa.

Google-integraatio

Google-työkalut tarjoavat kauppiaille hienot mahdollisuudet seurata asiakkaan etenemistä päätöksenteon polulla. Kerätty tieto mahdollistaa kaupankäynnin optimoinnin niin, että yhä suurempi määrä asiakkaista ostaa. Onnistunut markkinointi- ja kanavastrategia on oleellinen osa kauppiaan omaehtoista tulevaisuuden kasvua ja menestystä.

Keskeisiä ominaisuuksia

- *Google Analytics -integraatio ecommerce-toiminnallisuuksilla*
- *Google Tag Manager -integraatio mahdollistaa laajasti markkinointiautomaation kytkemisen Johkuun.*
 - *Google Ads*
 - *Facebook Ads*
 - *jne.*
- *Google Tag Manager -integraatio on rakennettu Googlen ohjeiden mukaan siten, että koko ostoprosessin seuranta on mahdollista.*

Johkun raportointikone

Johkun raportointikone tuottaa dataa kauppiaan Johkun läpi kulkevasta myynnistä.

Keskeisiä ominaisuuksia

- *Myyntiraportit*
- *Varausraportit*
- *Ennakkoraportit*
- *Arvokorttiraportti*
- *Maksutaparaportit*
- *Elokuvaraportit*

Yhdessä kohti huippua

Strategiset kumppanit ja integraatiot

- Alma Mediapartners Oy, Gofinland (kanavan myynti)
- Jotuca Oy, Retkipaikka (kanavan myynti)
- Bambora, Paybyway Oy (maksujen prosessointi, dynaamisen ristiinmyynnin tuki)
- Poplatek Oy (maksupäätteet, dynaamisen ristiinmyynnin tuki)
- Netvisor, Visma Solutions Oy (taloushallinto, automatisoitu maksuseuranta, laskutus)
- Tervarumpu / Repovalkea Oy (Johkun alpha-testaus)

Johku lähettiläs -ohjelma (tulossa 4Q/2019)

Integroitujen ratkaisujen verkosto

- Ropo Capital Group Oy (integraatiot, automatisoitu maksuseuranta, laskutus)
- Muut maksuvälittäjät (integraatiot)
 - Stripe
 - Alipay (Stripen kautta)
 - Paypal
 - Paytrail Oyj
 - Checkout
- SMSAPI (Johku tekstiviestipalvelut)
- Ålcom (SMS Gateway, kaksisuuntaiset tekstiviestipalvelut)
- Zapier
- MyAllocator (integraatiot, kanavan hallinta, majoitukset)
- Bokun (integraatiot, kanavan hallinta, aktiviteetit)
- IglooHome Ltd. (integraatiot, automatisoitu älylukko- ja avainlaatikkohallinta)
- Aptual Oy (Qualified Google Partner, G Suite ja Chrome Enterprise)





Hinnasto

Voimassa toistaiseksi alkaen 1.1.2019

Reilu hinnoittelu

2,5% - 0,1%

Johkun käyttö maksaa vain silloin, kun onnistumme. Mitä paremmin onnistumme, sitä vähemmän maksat. Johkulla ei ole perustamismaksuja tai kuukausimaksuja.

MYYNТИ	KOMISSIO	MYYNТИ	KOMISSIO	MYYNТИ	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 hinnoittelu perustuu kalenterivuoteen ja laskutuskausi on 1 kk. Komissio lasketaan automaattisesti volyymin perusteella siten, että jokainen hintaporras kuljetaan määritellyllä komissiotasolla. Alkuvuodesta laskut ovat suurempia kuin loppuvuodesta, sillä vuoden vaihteessa komissio aina nolautuu. Voit laskea tarkan efektiivisen komission vuositasolla täällä: <https://johku.fi/hinnat/>

Maksuvälittäjämaksut



Matkailutoimiala

Kuukausimaksu

Express

0 eur

Power

49 eur/kk

Maksaminen verkossa

Nordea pankkimaksut ja Siirto

2,5%

0,50 eur/kpl

Muut pankkimaksut

2,5%

0,35 eur/kpl

Korttimaksut ja mobiililompakot (Mobilepay, Masterpass, Pivo)

2,5%

0,35 eur + 1,9%

Maksaminen kassalla

Kaikki korttityypit

2,5%

0,08 eur/kpl + 1,20%

Kaikki korttityypit (korttimaksuliikenne > 1 Meur)

0,08 eur/kpl + 0,95%

Muut toimialat

Express

Power

Kuukausimaksu

0 eur

39 eur/kk

Maksaminen verkossa

Nordea pankkimaksut ja Siirto

2,5%

0,50 eur/kpl

Muut pankkimaksut

2,5%

0,35 eur

Korttimaksut ja mobiililompakot (Mobilepay, Masterpass, Pivo)

2,5%

0,08 eur + 1,9%

Maksaminen kassalla

Kaikki korttityypit

2,5%

0,08 eur/kpl + 1,20%

Kaikki korttityypit (korttimaksuliikenne > 1 Meur)

0,08 eur/kpl + 0,95%

Johku POS ja integroidut maksupäätteet



Johkun laiteriippumaton pilvikassaympäristö ja täysin Johkuun integroitu pilvimaksupäätte irrottavat kauppiaan kaupankäynnin täysin ajasta tai paikasta. Ja mikä parhainta, Johkun uniikki dynaaminen ristiinmyynti on tuettu myös kassoilla saakka.



YOMANI ML
49,95 eur/kk



YOMANI 3G
59,95 eur/kk



YOMANI XR
54,95 eur/kk



YOXIMO (3G)
59,95 eur/kk

Maksupäätteen avausmaksu 60 eur/päätte, toimitusmaksu 12 eur/päätte. Sopimuskausi 6 kk.

Saatavilla on myös kausimaksupäätteet 1-4 kuukaudelle.

Mobiiliyhteydet 3G-versioissa sisältyvät hintaan. Spm20 edellyttää älypuhelimelle tai tabletille asennettavan sovelluksen asentamisen.

Kuittitulosstimien sisältävät mallit toimivat halutessa päätulosstimina Johkun kuiteille ja lipuille.

Hinnat alv 0%

Laitteiden toimituksesta ja vaihtolaittepalvelusta vastaa Poplatek Oy

JOHKU

Lippu- ja koodiskannerit ovelle ja kassalle

Johkun kassaympäristössä sekä lipuntarkastusprosesseissa voidaan tabletin tai älypuhelimien lisäksi käyttää varmatoimisempia aitoja skannereita yhdessä älykkään Johku Readerin kanssa. Koodin käsittelyprosessi on täysin pilvipohjainen ja sisältää runsaasti älyä.



NEWLAND MT9051-2WE-C
731 eur



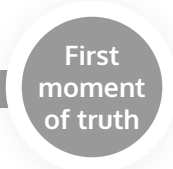
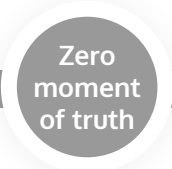
NEWLAND BS8060-2T
229 eur

Skannerin toimitus 25 eur/laite. Skannerin asetusten määrittely palveluna 80 eur.
Saatavilla myös huoltosopimukset 3 ja 5 vuodeksi.
Hinnat alv 0%

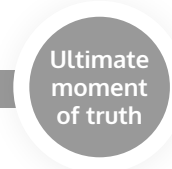
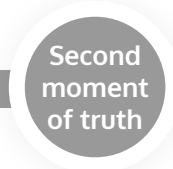
Skanneritoimituksista ja vaihtolaittepalvelusta vastaa Pritek Oy (virallinen Newlandin maahantuoja)

Muut maksut

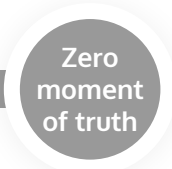
- Myyntikanavakohtaiset palkkiot (kanavat määrittävät)
- Channel managerit
 - Palveluntarjoajan hinnoittelun mukaisesti
 - myallocator.com/pricing
 - Bokun/pricing
 - Channel managerin kautta tulevista tilauksista ei peritä Johku-komissiota.
- SMS-palvelu (per lähetetty viesti)
 - Tarkka hinnasto löytyy Johkun viestintäasetuksista
- Automatisoitu laskujen maksuvalvonta
 - Ropo Capitalin laskutuspalvelu
 - Veloitus per lähetetty lasku
- Integroidut palvelut (palveluntarjoajan hinnoittelun mukaisesti)
 - Visma Netvisor, <https://netvisor.fi/hinnoittelu>
 - Johku-kauppiaille eksklusiivisesti reaaliaikainen rajapintaintegraatio ilman lisäveloitusta kaikkiin lisenssitasoihin.



BUY



Arvokkain takaisinkytkentä
THE HOLY TRAIL
Kokemuksen jakaminen



Johkun asiantuntijaohjelmat

Kaikki Johkun asiantuntijaohjelmat ammentavat Johkun ideologiasta eli asiakkaan päätöksenteon polusta. Johkun ekosysteemin tärkein tehtävä on tarjota kauppiaille dynaaminen kehittymisen ja kehittämisen ympäristö.

Valmennusohjelmat

Johkun valmennusohjelmat valmentajineen tähtäävät kauppiaiden liiketoiminnan eri osa-alueiden kehittämiseen yhdessä kauppiaan kanssa.

Käyttöönottovalmennus

Käyttöönottovalmennuksessa keskitytään uuden sähköisen kaupankäyntijärjestelmän käyttöönoton prosesseihin ja mitä tulee ottaa huomioon tuotteistamisessa ja myyntikanavien rakentamisessa.

Sisältövalmennus

Valmennuksessa keskitytään tuotteistuksen ja sisältökonseptin suunnitteluun käyttöönoton yhteydessä.

Liiketoiminta- ja konseptivalmennus

Valmennuksessa painotetaan liiketoiminnan prosessien kehittämistä, asiakkaan päätöksenteon polun mallintamista ja myyntikanavastrategiaa.

Kustannushaitari: 500-4000 eur (alv 0%)



Lähettiläsohjelma

Johku on luotu auttamaan yrittäjiä kehittämään liiketoimintaansa kaupankäynnin tulokulmasta. Iso osa menestystä on onnistunut ja suoraan myyntiä kasvattava yhteistyö muiden yrittäjien kanssa. Johku lähettiläs -ohjelman keskeisin tavoite on auttaa kauppiaita verkostoitumaan keskenään synnyttäen uudenlaisia kaupankäyntimalleja ja kauppiasvetoisia myyntikanavia kattavine tarjoomineen. Yhdessä tekemällä kauppiaiden kilpailukyky nopeasti muuttuvassa markkinassa on korkeimmillaan.

Kustannushaitari: 0-1000 eur (alv 0%)

Kehitysohjelmat

Johkun kehitysohjelmat ovat strategisille kumppaneille suunnattuja ohjelmia, joissa kehitetään yhdessä kauppiaan tai kauppiasryhmän kanssa liiketoiminnan prosesseja uudessa sähköisessä kaupankäyntiympäristössä.

Kustannushaitari: 1000 - 50000 eur (alv 0%)

Kehitysohjelmissa mm. kehitettyä:
Hotellinx-integraatio, Bokun-integraatio, huoltoaseman bensapumppu ohjaus jne.



Ratkaiseva kumppani

Keitä me olemme



Tiimi

- Sami Hänninen,
 - <https://www.linkedin.com/in/hanninen/>
 - Omistajuus 33,3%
- Saku Mikkola,
 - <https://www.linkedin.com/in/sakumikkola/>
 - Omistajuus 33,3%
- Marko Tukiainen,
 - <https://www.linkedin.com/in/tukiainen/>
 - Omistajuus 33,3%
- Minna Mikkola,
 - <https://www.linkedin.com/in/minnarajala/>

Tietotaito

- Yli 80 vuoden kokemus Internetiin pohjautuvan teknologian kehittämisestä
- Vahva kokemus tutkimuksesta, tuotekehityksestä, sekä lukuisista uusimman teknologian kehitysprojekteista
- Vahva ymmärrys ja kokemus ohjelmointirajapintojen maailmasta
- Syvä, kehittyvä ymmärrys matkailu- ja tapahtuma-alasta erinomaisten kumppaneiden johdosta
- Jatkuva intohimo kokeilla ja tutkia uusia alueita

Johku kumppanina

Me olemme kauppiaan kaupankäynnin tutkimus- ja kehitystiimi, joka pitää kauppiaan alansa kärjessä.

Peruskauppias ja perusyhteistyö

- Johkun voi ottaa käyttöön omatoimisesti johku.fi:ssä
- Tukisivustomme palvelee 24/7
- Nopea ja kehuttu online-tukemme palvelee arkisin 9-16.
- Automatisoitu hätätilannepäivystyksemme toimii joka päivä 7-21.
- Autamme perustamistöissä hintaan 80 eur/h (alv 0%)

Johkun myyntiyhteistyö

- Johkua myyviä kauppiaita koulutamme laajemmin Johkun käyttöön sekä jaamme tietämystämme muualta Suomesta opituista prosesseista.
- Tuemme myös Johkun leviämistä edistäviä tahoja lähettämällä kouluttajan tapahtumiin tai muihin kokoontumisiin.
- Loppuvuodesta julkaisemme Johku lähettiläs-ohjelman, jonka tavoitteena on palkita niitä kauppiaita, jotka tuovat uusia kauppaa tekeviä kauppiaita Johkuun.

Konseptiyhteistyö

- Laajemmissa ja merkittävän potentiaalinen omaavissa hankkeissa Johku voi toimia konseptioijana yhdessä esim. markkinointi- tai mainostoimiston tai konsultin kanssa.
- Konseptointi hinnoitellaan hankekohtaisesti tarkkojen määrittelyjen jälkeen.
- Konseptiyhteistyö edellyttää, että Johkun road mapilla on tilaa.

Strategiset kumppanit

Johkun strategiset kumppanuudet ovat aina kehitysyhteistyötä, jossa teemme runsaasti työtä kumppanin kanssa yhteisen menestyksen edistämiseksi. Jokainen kumppanuus on uniikki ja neuvotellaan erikseen.

Referenssit

Johkulla on Suomessa yli 800 rekisteröityä kauppiastunnusta ja yli 70 000 tunnusta Oma Johku -palvelussaan.

Oivallisia esimerkkipalveluja Johkun kyvyistä:

Gol glo: <https://goiglo.com/>

Visit Pori: <https://shop.visitpori.fi/>

Luontokeskus Haltia: <https://shop.haltia.com/>

Natura Viva: <https://naturaviva.fi/>

Tervarumpu: <https://tervarumpu.fi/> (Johku Labs)

Kino 123: <https://kino123.fi/>

UPM Verlan Tehdasmuseo: <https://verla.fi/>

Aavalines risteilyt: <https://aavalines.fi>

Vallisaari: <https://verkkokauppa.vallisaari.fi>

Tentsile: <https://tentsilecamps.com>

Hangoutdoors: <https://hangoutdoors.fi>

Retkipaikka: <https://retkipaikka.fi/>

Suomenlinna: <https://www.suomenlinnatours.com>

GoFinland:

<https://www.gofinland.fi/kouvola/vuokramokki/569634/2+2-henkiloa>

Tervetuloa joukkoon!

Sami Hänninen

+358 40 721 7717 / sami@johku.com

Tutustu: johku.fi