**Boka.se ger företagare i servicebranschen mer tid och utmanar Klarna**

**Tänk dig att du är frisör, hantverkare eller körskollärare och ständigt måste avbryta ditt arbete för att ta emot telefonsamtal om nya tidsbokningar. Innovativa Örebroföretaget Boka.se växer snabbt tack vare ett enkelt nätbaserat bokningssystem som frigör tid för företagare och förenklar för deras kunder. Nu tar Boka.se nästa steg i utveckling genom att erbjuda en egen betallösning när tjänster bokas. Det kan låta som en enkel sak, men en 600 sidor lång ansökan till Finansinspektionen krävdes.  
– Det är så krångligt att de flesta avstår, med nu är vi ensamma om att kunna erbjuda våra kunder full kontroll över sina betalflöden, säger grundaren och vd:n Petter Sehlin. Det ger dem massor av fördelar.**

Det mesta av näthandeln gäller fysiska varor som kläder, böcker och elektronik. Därför är de flesta e-handelsplattformar optimerade för just detta. Petter Sehlin på boka.se tänkte annorlunda.  
– Vi bestämde oss för att bygga ett system som var optimerat för tjänster istället. En gemensam nämnare för alla tjänster är att de är kopplade till en viss tid då tjänsten ska utföras. Enklast möjliga tidsbokning blev därför en grundsten i vårt system.  
  
Sedan starten för två år sedan, har kunder till boka.se registrerat 21 000 bokningssystem som används av 160 000 personer. De flesta av kunderna är små företag – exempelvis däcksfirmor, frisörer, skönhetsterapeuter och olika rådgivningstjänster. Men tjänsten används även av olika föreningar och privatpersoner.

– Vad som skall bokas spelar inte så stor roll så länge det har en start- och en sluttid. Vårt system används till allt från tvättstugor och dagis till vikariepooler och konferensrum.

Nu tar Boka.se ett nytt språng i sin utveckling genom att lägga till en egen betalfunktion till tjänsten. Den kan låta som en relativt enkel sak, men godkännande från Finansinspektionen på en 600 sidor lång ansökan krävdes.  
– Vi visste att detta skulle blir svårt och tidsödande, men vi bestämde oss för att inte ge upp. Nu har vi samma status när det gäller betaltjänster som exempelvis Klarna och iZettle.  
  
Till skillnad från liknande betaltjänster, får företagen nu behålla full kontroll och insyn i hanteringen av de betalningar som deras kunder gör. Det innebär att företagen inte riskera att data om deras kunder säljs vidare till en tredje part. Relationen till kunden blir också närmare.  
– Istället för att en tredje part sköter betalningen, så jobbar vi direkt med företagaren och slutkunden. Det ger en närmare relation och en högre servicenivå, något man missar om man lägger ut sina betaltjänster.

Dessutom kan Boka.se korta ner utbetalningstiderna för inbetalda pengar – från upp tio dagar, som ibland förekommer, ner till tre. Nu provkör man också ett system för sista-minuten-bokningar.   
– Ett problem för många i servicenäringen är att kunder avbokar sent eller inte dyker upp alls. Nu lanserar vi en tjänst som gör att våra kunder enkelt kan skicka ut erbjudande om lediga sista-minuten-tider när kunder uteblir. Genom en AI-lösning kan vårt system automatiskt lista ut vilka kunder som är mest intresserade av de tider som blir lediga.

Boka.se ägs av Youcal som även det drivs av Petter Sehlin. Siktet är inställt på en internationell marknad. För att få stöd i sin fortsatta utveckling, har bolaget tagit hjälp av Inkubera.  
– På Inkubera har vi fått en affärscoach, ett utökat nätverk och får hjälp av olika specialister när vi behöver det. Inkubera kommer att vara en viktig partner för oss i vår fortsatta tillväxtresa, säger Petter.