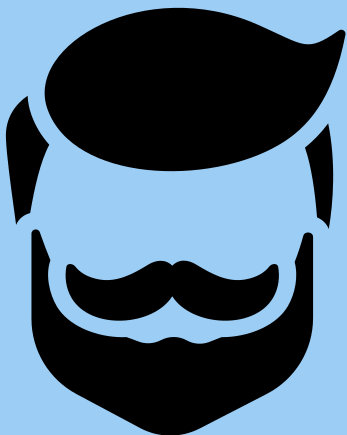




Distansakademin

# Barber booker



## Introduktion

- “ **Syfte:** Utveckla ett bokningssystem för frisörer som gör det enkelt för kunder att hitta lediga tider och boka besök. Systemet ska även underlätta för frisörer att hantera sina bokningar och minska risken för dubbelbokningar vilket kan leda till ökad kundnöjdhet och effektivitet. ”
- “ Ett bokningssystem som är enkelt att använda och som minskar risken för dubbelbokningar kan öka kundnöjdheten och effektiviteten för frisörsalonger. Detta kan i sin tur leda till ökad lönsamhet och tillväxt för företagen. Genom att erbjuda en smidig och bekväm bokningsprocess kan vi skapa värde för både kunder och frisörer. ”



# Kundbehovsanalys

## 1. Identifiera Behov:

- Pratade med flera frisörer och kunder för att förstå deras utmaningar och önskemål.
- Försökte boka tider hos olika frisörer för att uppleva bokningsprocessen ur kundens perspektiv.
- Analyserade recensioner och kommentarer på sociala medier för att identifiera vanliga klagomål och önskemål.

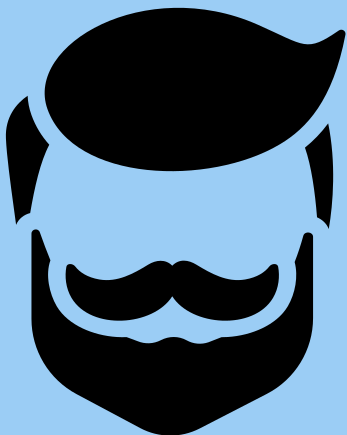
## 2. Definiera Problemställningen:

- Många kunder upplever svårigheter att hitta lediga tider hos frisörer och att bokningsprocessen är krånglig.
- Frisörer har svårt att hantera sina bokningar effektivt och riskerar dubbelbokningar.





Distansakademin



# Produktbeskrivning

## 1. Funktioner:

- Kunder kan enkelt söka efter lediga tider hos olika frisörer och boka besök direkt via appen eller webbplatsen.
- Frisörer kan hantera sina bokningar, schemalägga besök och få påminnelser om kommande bokningar.
- Systemet har en kalenderfunktion som visar lediga tider och förhindrar dubbelbokningar.

## 2. Fördelar:

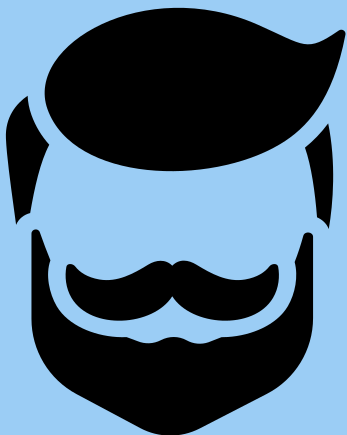
- Kunder kan hitta och boka tider snabbt och enkelt, vilket sparar tid och minskar frustration.
- Frisörer kan hantera sina bokningar effektivt och minska risken för dubbelbokningar, vilket ökar kundnöjdheten.

## 3. Marknadsdifferentiering:

- Vår app erbjuder enkelhet och bekvämlighet för både kunder och frisörer, vilket skiljer oss från befintliga lösningar.
- Vi har integrerat en kalenderfunktion som förhindrar dubbelbokningar, vilket är unikt på marknaden.



# Värdeerbjudande



## 1. Utforma Värdeerbjudandet:

- Vår app erbjuder en smidig och bekväm bokningsprocess för kunder och frisörer.
- Genom att minska risken för dubbelbokningar ökar vi kundnöjdheten och effektiviteten för frisörer.
- Vi skapar värde genom att erbjuda en lösning som adresserar ett verkligt behov och förbättrar befintliga lösningar.

## 2. Kommunicera Värdeerbjudandet:

- Använd tydligt och övertygande språk för att kommunicera värdeerbjudandet.



# Målgruppsanalys

## 1. Definiera Målgruppen:

- Målgruppen för vår app är personer som regelbundet bokar tider hos frisörer och som värdesätter enkelhet och bekvämlighet i bokningsprocessen.
- Vi riktar oss även till frisörer som vill effektivisera sin bokningshantering och minska risken för dubbelbokningar.
- Vi har identifierat specifika demografiska och psykografiska egenskaper som är relevanta för vår målgrupp.

