

Produktbeskrivning Yosso

Yosso erbjuder en tjänsteplattform där en konsument, som äger sin bostad och har byggprojekt i denna, kan samverka med professionella hantverksföretag så att projekten drivs säkert och transparent avseende dokumentation, projektekonomi och juridik.

Tjänsten ger ett digitalt processtöd både för att köpa och sälja nybyggnations- eller renoveringsprojekt samt att också genomföra projekten på ett effektivt, tryggt och lustfyllt sätt.

Yosso erbjuder två grundläggande delfunktioner i värdekedjan. Dels kan konsumenten hitta hantverkare och spegelvänt kan hantverkare få affärer, dels kan projekten drivas via konsumentens Yossokonto där funktioner finns för avtals- och annan dokumenthantering av olika slag.

Genom Yosso erbjuds hantverkare och konsumenter alltså möjligheten att använda en och samma tjänst genom hela processen. Hantverkare och konsument samverkar i väsentliga delar vilket leder till en mer effektiv och trygg process.

Tjänsten är således en B2C och B2B-tjänst på samma gång.

Två nyckelord i upplägget av tjänstens funktioner och nyttovärden är kommunikation och dokumentation. Ett annat nyckelord är trygghet, den trygghet som skapas i projekten genom förbättrad kommunikation och dokumentation.

Konsumenten kan använda tjänsten kostnadsfritt i sina grundversioner, men kan betala för olika tilläggstjänster.

En övergripande pay-off mot konsumentsegmentet är "Enkelt och gratis".

Tjänsten är webbaserad, men med mycket viktiga funktioner och tänkta användarmönster via de framtagna apparna för AppStore respektive Google Play.

Säljaren av hantverkstjänster betalar en grundavgift per månad för att synas i systemet (där man i sin tur väljer vilka geografier man vill synas i) samt ett antal administrativa tjänster en provision baserad på erhållna projekt via Yosso.

En övergripande pay-off mot proffsledet är "Ha koll på dina projekt var du än befinner dig".

Två viktiga aspekter är att tjänsten dels inte nått någon position i marknaden, eftersom det endast fanns ett fåtal betakunder vid konkursutbrottet, dels att den inte är helt färdigutvecklad och att det finns stora obetalda skuldder till företaget An Solutions AB (även kallat Ascentic) som byggt tjänsten.

Det bokförda värdet på de balanserade utvecklingsutgifterna ser ut så här:

Bokfört värde konto 1011	2.133.193
varav avser Ascentic	924.412
varav övriga poster, främst internt upparbetad tid och andel av indirekta kostnader	1.102.542
Genomförda avskrivningar konto 1019	106.239
Bokfört värde i balansräkning netto	2.026.954
varav obetalt Ascentic (ex moms)	310.718