Köpa hemsida: så börjar du

Att köpa en hemsida till företaget kan kännas som ett stort steg. Det finns många leverantörer, många tekniska begrepp och många beslut att fatta. Men med en tydlig början blir resten mycket enklare. Den här guiden hjälper dig att komma igång.

Börja med syftet

Fråga dig själv vad hemsidan ska åstadkomma. Ska den ge fler förfrågningar, sälja produkter, ta emot bokningar eller bara ge information? Syftet styr nästan alla andra beslut, från design till funktioner. En hemsida som ska generera offertförfrågningar ser helt annorlunda ut än en webbutik.

Tänk på målgruppen

Vem ska besöka hemsidan? Privatpersoner, företag, unga eller äldre? Vad letar de efter och vilka frågor har de? När du vet det blir det lättare att bestämma innehåll och struktur.

Titta på andra hemsidor

Gå igenom hemsidor som du tycker fungerar bra, både i din bransch och i andra. Notera vad du gillar och vad du inte gillar. Det ger leverantören en bra bild av vad du är ute efter.

Gör en lista över sidor

Skissa vilka sidor hemsidan behöver: startsida, tjänster, om oss, kontakt och kanske en blogg eller webbutik. Listan gör det lättare att få jämförbara offerter.

Fundera på innehållet

Vem ska skriva texterna och ta fram bilderna? Innehållet är ofta det som tar längst tid i ett webbprojekt. Börja gärna samla material tidigt.

Bestäm vem som ska uppdatera

Vill du själv kunna ändra texter och bilder, https://issuu.com/kopahemsida/docs/checklista_k_pa_hemsida_till_f_retaget eller ska leverantören göra det? Det påverkar vilken lösning som passar.

Avsätt tid

Även om du köper hemsidan av en leverantör behöver du lägga tid på möten, feedback och innehåll. Planera för det.

Samla intern kunskap

Innan du kontaktar leverantörer, prata med dem i företaget som har kontakt med kunderna. Säljare, kundtjänst och den som svarar i telefon vet ofta vilka frågor kunderna ställer, vad de har svårt att förstå och varför de väljer er. Den kunskapen är guld värd när hemsidan ska planeras. Skriv ner de vanligaste frågorna och invändningarna. Fråga också vad som fungerar dåligt med den nuvarande hemsidan, om ni har en. Ju mer du vet om kundernas behov, desto bättre underlag kan du ge leverantören. Det leder till en hemsida som hjälper kunderna på riktigt, i stället för en som bara ser snygg ut.

Sammanfattning

Börja med syftet och målgruppen, titta på andra hemsidor och gör en lista över sidor och funktioner. Då har du en bra grund när du kontaktar leverantörer.

kopahemsida.nu är en svensk guide för småföretag som ska beställa en ny hemsida. Här hittar du guider om kravspecifikation, offerter och lansering.