



WEBBUREAU



UDBYDER



ABONNEMENTS-  
LØSNINGER



OPSTART/PRIS



AFTALE



TJEKLISTE

## GUIDE TIL VALG AF WEBSITEUDBYDER

Denne guide er fra TOGI Data ApS til dig, der gerne vil have lavet en hjemmeside eller en webshop og er ved at indhente tilbud fra webbureauer og freelancere.



**TOGI Data ApS**

Smedeland 7  
2600 Glostrup  
Tlf. 70 23 09 23

www.togidata.dk  
Info@togidata.dk

**Åbningstider:**

Man - fre 09.00 - 16.30

**CEO:**

Thomas Cuno

**Team Manager:**

Sarah Jacobsen

**Salg:**

Cecilie Poulsen  
Charlotte Kristiansen

**Produktionsassistent:**

Anita Hansen

**Produktion:**

Helle Snabe  
Kenneth Green  
Jesper Meinby  
2hats Logic

**Grafisk design:**

MTPNordic  
v/ Therese Persson

**Teknik og udvikling:**

Tobias Cuno Larsen

**Ansvarlig udgiver:**

Thomas Cuno

**Chefredaktør:**

Sarah Jacobsen



# WEBBUREAU



## Guide til valg af website-udbyder

Denne guide er til dig, der gerne vil have lavet en hjemmeside eller en webshop og er ved at indhente tilbud fra webbureauer og freelancere.

Sådanne tilbud kan være sammensat på mange forskellige måder - f.eks. som en all-in-one-abonnementsløsning eller som en éngangsydelse, hvor du efterfølgende overtager vedligeholdelsen. Det har sine fordele og sine ulemper - hvilket vi kigger på herunder.

Hvordan man ønsker at sammensætte sådan en aftale afhænger af den enkelte, og der er ikke nogen gylden løsning, som passer alle.

Der er dog nogle faktorer, som man i alle tilfælde bør tage højde for - og som kan hjælpe til at vurdere, hvilket tilbud, der i sidste ende er det bedste og det økonomisk mest fornuftige.



**CEO:**  
Thomas Cuno  
tcl@togidata.dk



**Team Manager:**  
Sarah Jacobsen  
sarah@togidata.dk



TOGI  
WEBBUREAU



UDBYDER



Subscribe

ABONNEMENTS-  
LØSNINGER



OPSTART/PRIS



AFTALE



TJEKLISTE



## Lær din samarbejdspartner at kende

For alle typer aftaler, anbefales det, at du tjekker følgende:

### Hvem er din nye samarbejdspartner?

Hvis det er et website, som du forventer at tjene penge på, og måske endda leve af, så er det værd at se på, om din kommende samarbejdspartner er reel og har erfaring.

Hvis det går rigtig godt for dig - hvad vi håber på - så er det jo også vigtigt at vurdere, om de kan følge med, efterhånden som din virksomhed vokser.

Har du valgt en studerende eller en freelancer, som ikke har tid eller måske slet ikke arbejder med dette om et år - så kan en "her og nu"-løsning ende med at blive langt dyrere end et samarbejde med et webbureau.

Desuden skal du tage højde for tidsfaktoren. Der er mange unge, der designer websites i fritiden ved siden af studiet - hvilket jo er rigtig fint - men om 1 år ser situationen måske helt anderledes ud, og vedkommende er måske rykket videre til en anden beskæftigelse.

En vigtig ting er også muligheden for at reklamere og hurtigt få løst eventuelle udfordringer efter et par måneder. Så du skal sikre dig, at din samarbejdspartner også er til at få fat i om 2 måneder - og gerne om 2 år.

En freelancer kan sagtens levere et fint stykke arbejde, men satser du på et længerevarende samarbejde, vil det måske være en idé at gå efter et webbureau med mange år på bagen i stedet.

# UDBYDER

### Tjek referencer

Sørg for at se nogle af de websites, som webudvikleren/webbureauet tidligere har lavet. Så kan du få en idé om, hvorvidt de er dygtige samt se hvilken type kunder, webdesigneren tidligere har arbejdet sammen med.

### Tjek anmeldelser

Det kan ofte betale sig at læse anmeldelser fra tidligere kunder, f.eks. på Google+, Facebook eller Trustpilot, så du kan se, om webudvikleren leverer et godt produkt - og en god service efterfølgende.



UDBYDER



Subscribe

ABONNEMENTS-  
LØSNINGER



OPSTART/PRIS



AFTALE



TJEKLISTE



## Vigtige faktorer ved abonnementsløsninger

*Vurderer du forskellige abonnementsløsninger, vil vi foreslå, at du tager et nøje kig på følgende faktorer:*

### Hvor lang er bindingsperioden?

I en abonnementsaftale er det helt normalt, at der er en bindingsperiode, således at webudvikleren får tjent sine omkostninger hjem. Vi anbefaler dig at undgå bindingsperioder over 18 måneder - simpelthen fordi web-verdenen er meget omskifteligt.

Der kan jo også ske meget med din virksomhed - den vokser sikkert i løbet af det første år, og så har du nogle behov, som du skal sikre dig, at din samarbejdspartner kan opfylde.

### Hvad er opsigelsesvarslet?

Det er vigtigt at have styr på opsigelsesvarslet, så du kan nå at opsigte aftalen rettidigt, hvis du på et tidspunkt måtte ønske det. Det anbefales desuden at have dette skriftligt, så ingen af parterne er i tvivl om, hvilken opsigelsesfrist, der er aftalt. Ved indgåelse af aftaler med længere bindingsperioder, skal du sikre dig, at perioden ikke forlænges fuldt ud. Vi har set grelle eksempler på 5-årige aftaler, der forlænges med yderligere 5 år.

Husk, at når det er firmaaftaler, så er du ikke beskyttet af forbrugerloven og du har ikke samme rettigheder, som når du er privatperson. Tænk, hvis du stopper din virksomhed, men skal betale i yderligere 4-5 år for noget, du ikke bruger mere.



ABONNEMENTS-  
LØSNINGER



OPSTART/PRIS



AFTALE



TJEKLISTE

## Er der et opstartsbeløb?

I forbindelse med en krævende opgave, hvor du skal have lavet specielle funktioner til din hjemmeside, så er det naturligt for webbureauet at opkræve et startbeløb - og muligvis et beløb mere til dækning af deres omkostninger.

Her er referencerne vigtige for dig - hvis det er en enlig freelancer, som måske ikke har dette som sit hovederhverv, skal du være sikker på, at dine ydelser leveres.

## Hvad er den månedlige abonnementspris?

Når du kigger på den månedlige abonnementspris, er det en god idé at sammenholde det med bindingsperioden.

Her kan du se to eksempler:

### Eksempel 1

Har du fået en lav pris på kr. 800,-, men du er bundet i 18 måneder, vil prisen ende på kr. 14.400 i alt for hele perioden.

### Eksempel 2

Betaler du derimod 1.500,- pr. måned og er du kun bundet i 6 måneder, vil sitet koste dig i alt kr. 9.000 frem til aftalens ophør.

En aftale med en lav månedspris kan umiddelbart se billigst ud, men når den sammenholdes med bindingsperioden kan det ende med at være den dyreste løsning, samlet set.

## Hvem sørger for løbende opdateringer?

I mange hjemmesidesystemer skal der løbende foretages opdateringer af system + moduler, og der skal laves tests efter hver opdatering. Sørger webudvikleren for dette, eller pålægges dette ansvar dig, når sitet er færdigt?



OPSTART/PRIS



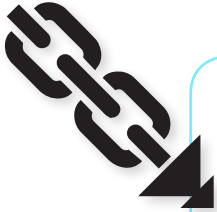
AFTALE



TJEKLISTE

## Hvad er med i aftalen?

Desuden er det vigtigt at vurdere, hvad der er indeholdt i den månedlige pris, eksempelvis:



### Opsætning af indhold

- Vedligeholdelse af koden på sitet, så det ikke pludselig bliver hacket
- Support. Er der support via telefon, mail og/eller chat?
- Indenfor hvilke tidspunkter?
- Webhotel/hosting
- SSL-certifikat (https i stedet for http)
- Backup - hvor ofte sker det, og hvem gendanner dit site, hvis det er nødvendigt?
- Hvis dit site bliver hacket, hvem sikrer så, at det komme på plads igen?

Du kan sammenligne flere af punkterne med en forsikringspolice. Vi vil helst ikke skulle bruge den, men den dag uheldet er ude, så kan det uden en forsikring blive dyrt - meget dyrt.

### Hvornår opkræves evt. opstartsgebyr og abonnement?

Hvis der opkræves en opstartspris, er det relevant at vide, om det forfalder før projektets start, halvvejs igennem, eller først når sitet er klar til lancering. Ofte vil de mere seriøse webbureauer aftale en 3-delning: 1. rate ved aftalens indgåelse, 2. rate halvvejs og 3. rate efter levering, hvis det er en opgave over en længere periode.

Hvis det er en længerevarende opgave, kan betaling også foregå månedligt, hvor du har fuld indsigt i udviklingen. Dette er primært ved meget store projekter.

### Ligeledes med den løbende abonnementsopkrævning:

- Hvornår sendes første faktura ud? Ved opstart eller ved levering?
- Betaler du pr. måned, pr. kvartal, halvårligt eller årligt? Specielt ved opstart af virksomhed kan det have stor betydning for din likviditet hvor ofte du skal betale, men omvendt kan der også komme lidt ekstra omkostninger ved fakturering hver måned. Du kan som regel aftale dette med din leverandør.

### Ejer du selv sitet?

Dit site og de data, der er på sitet - hvem ejer dem?

Det mest naturlige er, at du ejer det hele, men sådan er det desværre ikke altid. Nogle udbydere har bygget deres egne systemer, og nogle har ligefrem ejerskab over indholdet, så du ikke selv kan bestemme over dine data, hvis du vil skifte leverandør.

Det er meget relevant at vide, om dit website kan flyttes, og det kan betyde ekstra omkostninger, hvis du skal have udleveret koder og databaseadgang ved leverandørskifte. Dette er en god ting at tjekke, inden du indgår aftalen.



AFTALE



TJEKLISTE



## Tjekliste

Brug denne tjekliste til at udregne den samlede pris samt få overblik over aftalens indhold:

### Prisudregning:

$$\begin{array}{rcl} \underline{\hspace{2cm}} & \times & \underline{\hspace{2cm}} & = \\ \text{(Månedspris)} & & \text{(Binding i mdr.)} & + \\ & & \text{Opstartspris} & = & \underline{\hspace{2cm}} \\ & & \text{Samlet pris} & = & \underline{\hspace{2cm}} \end{array}$$

### Aftalen indeholder:

- Opsætning af sitet
- Designopsætning
- Løbende opdateringer og vedligeholdelse af kode og database  
(Mere sikkert mod hacking)
- Opdatering/oprettelse af indhold, hvor mange undersider er inkluderet \_\_\_\_
- Support
- Webhotel
- Backup, hver \_\_\_\_ dag
- Udbyder gendanner sitet, hvis det bliver hacket
- SSL-certifikat
- Mailadresser
- Ejer jeg sitet? Hvis jeg opsiger aftalen, får jeg udleveret koder og indhold, så jeg kan flytte sitet til en anden host?  
  
Ved flytning skal jeg bruge:
  - FTP-oplysninger
  - SQL Databaseadgang - eller minimum en SQL datafil med alle dine data.  
Vær opmærksom på om du kan flytte data fra et system til et andet.  
De er ikke nødvendigvis compatible.





## ET WEBBUREAU MED BRED ERFARING

Velkommen til TOGI Data – et webbureau med mange års erfaring og brede kompetencer.

Vi har udviklet rigtig mange webshops og hjemmesider, og herudover har vi stor erfaring i at lave markedspladser, 'hent-3-tilbud-portaler', auktionssites og andre skræddersyede projekter.

Vi sætter en ære i at have tilfredse kunder og langvarige aftaler – og dette kan kun opnås via god kommunikation, der starter med en god snak omkring ønsker og behov.

