

GRATIS RAPPORT · FRÅN GRANSKNINGEN AV 211 HANTVERKARSAJTER

FLER JOBB- RAPPORTEN

12 saker som skiljer sajterna som får telefonen att ringa —
från de 211 jag granskade.

LÄSES I FIKARASTEN. SEN KAN DU SYNA DIN EGEN SIDA DIREKT.

211

SVENSKA
HANTVERKARSAJTER
GRANSKADE

12 SAKER SOM SKILJER SAJTERNA SOM FÅR TELEFONEN ATT RINGA.

Hej,

Jag heter Ted. Jag driver en liten webbyrå i Uppsala.

Jag granskade 211 hemsidor från svenska hantverkare — elektriker, rörmokare, snickare, målare, takläggare, plattsättare. En efter en. Jag ville veta varför vissa firmors telefoner ringer hela tiden, medan andras är tysta.

Det här är de tolv viktigaste sakerna jag hittade. Tre av dem har du redan läst på min sida — de är med här ändå, så du har allt på ett ställe. Varje punkt avslutas med något du kan göra själv, idag, gratis.

Och som utlovat: du hamnar inte på någon ringlista. Det här är hela leveransen. Vill du något mer — då hör du av dig. Inte tvärtom.

/Ted

01

FLER JOBB · FYND 01

EN TJÄNST = EN SIDA

42 av
207SAJTER HADE ALLT PÅ EN
ENDA SIDA

Relevans slår bredd när kunden redan vet vad hon letar efter.

Söker en kund på "byta elcentral" ska hon landa på en sida som handlar om exakt det — med bilder på elcentraler, priser för elcentraler, vanliga frågor om elcentraler. Landar hon på en allmän sida om "alla typer av elarbeten" känner hon ingenting, backar till Google och klickar på nästa.

I granskningen hade 42 av 207 sajter allt intryckt på en enda sida. Google belönar relevans. Kunden belönar relevans. En egen sida för varje tjänst du vill ha fler jobb inom — det är hela principen.

GÖR DET IDAG

Lista dina fem vanligaste jobb. Öppna din sajt och kolla: har varje jobb en egen sida — eller trängs allt på startsidan?

02

FLER JOBB · FYND 02

SKRIV SOM EN MÄNNISKA — INTE SOM 191 ANDRA

“En sida som låter som alla andras ger en telefon som är lika tyst som alla andras.”

"Kvalitet." "Lång erfarenhet." "Vi sätter kunden i fokus." 191 av 210 sajter i granskningen använde samma fraser. Ord för ord. Läser kunden tio hemsidor i rad läser hon samma mening tio gånger.

Orden är inte fel i sig — de är tomma. De säger allt, och därför ingenting.

GÖR DET IDAG

Öppna din startsida. Stryk varje mening som en konkurrent kunde ha skrivit ordagrant. Det som blir kvar är du. Bygg vidare på det: skriv om kundens problem, med dina egna ord.

03

FLER JOBB · FYND 03

MELLANSTEG — FÅNGA DEM SOM INTE ÄR REDO ATT RINGA

“Alla besökare är inte redo att ringa. Ge dem något mindre att säga ja till.”

De flesta som besöker din sajt är inte redo att ringa. De kollar läget. Jämför. Vill få en känsla för vad ett badrum eller en dränering kostar. De är sex veckor från beslut — inte sex minuter.

Möts de bara av "RING NU!" backar de. Och när de är redo, sex veckor senare, har de glömt att du finns. De bästa sajterna har därför alltid ett mellansteg: något litet och kravlöst — en prisguide, en checklista — där kunden kan lämna sin mejl. Sen är det du som har kontakten.

GÖR DET IDAG

Skapa ett enkelt mellansteg: en prislista med "från-priser" för dina vanligaste jobb som PDF, mot mejladress. Det räcker långt.

04

FLER JOBB · FYND 04

MALLKOLLEN — ÄR DIN
SAJT EN KOPIA?15 av
211SAJTER VAR BYGGDA PÅ
EXAKT SAMMA MALL

Femton firmor hade i praktiken samma upplägg — bara loggan var utbytt.

15 av de 211 sajterna var byggda på exakt samma mall. Samma kod under huven, samma upplägg, samma ordning på allt. Bara loggan utbytt. Femton firmor som alla betalat för en "egen hemsida" — och fått en kopia av varandras.

Det slutar inte där. En byggfirma i Dalarna hade en "Om oss"-bild som enligt bildfilens namn föreställde skidåkare i franska Alperna. En kakelfirma hade mallens påhittade telefonnummer kvar högst upp: 555-555-5555. Tre sajter hade latinsk utfyllnadstext kvar mitt på sidan. Ingen hade kollat.

GÖR DET IDAG

Öppna din sajt, högerklicka, välj "Visa sidans källkod". Tryck Cmd+F (Ctrl+F på PC) och sök på ordet "generator". Står det ett byrånamn du aldrig hört talas om — då vet du vem som egentligen byggde din "egna" sida. Kolla också dina bilders filnamn.

05

FLER JOBB · FYND 05

MOBILKOLLEN — LADDAR DIN SIDA INNAN KUNDEN TRÖTTNAR?

47%

VAR SEGA ELLER SÅ
TRASIGA ATT TESTET
INTE KUNDE SLUTFÖRAS

På mobilen finns ingen tålamodskö. Kunden provar nästa resultat.

Jag mätte farten på 57 av sajterna. 47 procent var antingen så sega att man trötnar innan de laddat klart — eller så trasiga att mätningen inte ens gick att köra klart.

Och det är i mobilen dina kunder letar: 6 av 10 sökningar görs från en telefon. Ofta i bilen. Mellan två jobb. Av någon som behöver hjälp nu.

GÖR DET IDAG

Gå till pagespeed.web.dev och klistra in din adress. Under 50 poäng på mobil: dina kunder hinner tröttna. Testet är gratis och tar en minut.

06

FLER JOBB · FYND 06

GOOGLE-TESTET — FINNS
DU NÄR KUNDEN LETAR?

42%

DÖK ALDRIG UPP PÅ
FÖRSTA SIDAN

Synlighet är inte ett plus. Den avgör vem kunden ens får chansen att välja.

Jag sökte på yrket + staden för 155 av firmorna. 42 procent dök aldrig upp på första sidan. Deras plats var upptagen av kataloger och förmedlingssajter som säljer vidare kundens namn till högstbjudande.

Och de tre översta träffarna tar över hälften av alla klick — 54,4 procent. Resten delar på smulorna. Syns du inte där finns du inte. Inte för kunden.

GÖR DET IDAG

Öppna ett inkognitofönster (Cmd+Shift+N). Googla ditt yrke + din stad. Syns du inte på sida ett vet du nu exakt vart dina kunder tar vägen — och varför telefonen är tyst.

07

FLER JOBB · FYND 07

RIKTIGA BILDER SLÅR STOCKBILDER — VARJE GÅNG

“Visa jobbet du faktiskt gjort. Det är det kunden vill känna igen.”

Kunder vill se dina jobb innan de släpper in dig i sina hem. Inte en fotomodell i ny hjälm, inte ett kontorslandskap från en bildbank — dina riktiga jobb.

I granskningen hittade jag sajter med AI-genererade "teambilder" där platshållarnamnet "Namn" stod kvar under varje ansikte. Tror du kunden inte märker sådant? Hon märker. Kanske inte medvetet — men känslan av att något är fejk sitter kvar.

GÖR DET IDAG

Byt din huvudbild mot ett riktigt jobb du är stolt över, fotat med mobilen i dagsljus. Före- och efterbilder på samma jobb är det starkaste som finns.

08

FLER JOBB · FYND 08

TELEFONNUMRET — ETT TRYCK BORT, INTE TRE KLICK

**22 av
198****SAJTER SAKNADE EN
TYDLIG VÄG TILL
KONTAKT HÖGT UPP**

Varje extra steg mellan behov och samtal är ett tillfälle att tappa jobbet.

Kunden ringer den hon hittar först. Ändå gömmer många sajter numret längst ner, bakom en kontaktsida, bakom ett formulär.

I granskningen saknade 22 av 198 sajter en tydlig väg till kontakt högt upp. Och bland dem som har en knapp är numret ofta inte klickbart i mobilen — kunden ska behöva memorera tio siffror i bilen.

GÖR DET IDAG

Be någon öppna din sajt i mobilen. Räkna trycken tills samtalet ringer. Rätt svar är ett. Numret ska synas direkt och gå att trycka på.

09

FLER JOBB · FYND 09

OMDÖMEN MED NAMN OCH
ORT — INTE /ANONYM

“”Snabbt och snyggt när proppskåpet gav upp. /Maria, Luthagen” säger mer än tio floskler.”

"Mycket nöjd! /Anonym" övertygar ingen. Ett omdöme med förnamn, ort och vad jobbet gällde — det övertygar.

De bästa sajterna i granskningen hade just detta: riktiga omdömen, med namn och ort, från riktiga jobb.

GÖR DET IDAG

Nästa gång en kund tackar dig — fråga direkt: "Får jag skriva det du just sa på min hemsida, med ditt förnamn och din ort?" Frågar du samma dag säger nio av tio ja.

10

FLER JOBB · FYND 10

SÅ TAR ENMANSFIRMAN JOBB FRÅN KEDJORNA — UTAN EN REKLAMKRONA

3

vapen

GOOGLEPROFIL ·
SNABBHET · LOKAL
TJÄNSTESIDA

Kedjorna vinner på synlighet och snabbhet. Båda går att slå gratis.

Kedjorna vinner inte på hantverket. De vinner på synlighet och snabbhet. Båda går att slå gratis.

Tre vapen: Ett — din Googleprofil (företagsprofilen med karta och recensioner): fyll i allt, be varje nöjd kund om en recension. Två — svara snabbt: den som svarar först får jobbet oftare än den som är billigast. Tre — en egen sida för ditt vanligaste jobb i din ort (punkt 1). Ingen annonsbudget krävs för något av det.

GÖR DET IDAG

Googla ditt företagsnamn. Dyker din företagsprofil upp med rätt nummer, rätt tider och färsk recensioner? Om inte — börja där. Det är gratis och tar en kväll.

11

FLER JOBB · FYND 11

FYRA FRÅGOR SOM AVSLÖJAR DIN HEMSIDELEVERANTÖR

“Ett undvikande svar på fråga två betyder en sak: du hyr. Du äger ingenting.”

Ställ dessa fyra frågor — helst på mejl, så du får svaren skriftligt:

1. Äger jag sajten — filerna, texterna, bilderna?
2. Vad händer med sidan om jag slutar betala?
3. Kan jag flytta den till en annan leverantör om jag vill?
4. Vad kostar en ändring, och hur snabbt görs den?

En seriös leverantör svarar rakt på alla fyra.

GÖR DET IDAG

Skicka de fyra frågorna till din nuvarande leverantör idag. Svaren säger allt du behöver veta.

12

FLER JOBB · FYND 12

ÄG DIN SAJT — HELA POÄNGEN

**24
000 kr****400 KR/MÅN I FEM ÅR**

En hemsida som släcks när du slutar betala är ett abonnemang — inte en tillgång.

"Bara 400 kronor i månaden" låter snällt. Räkna själv: 400 kronor i månaden i fem år är 24 000 kronor. För en mall som ser ut som alla andras. Och detaljen som inte sägs högt: slutar du betala släcks sidan. Du äger den inte.

En hemsida ska vara din. Filerna. Texterna. Domänen. Den ska gå att flytta, ändra och behålla — oavsett vem som byggde den. Allt annat är ett abonnemang med din logga på.

GÖR DET IDAG

Läs ditt avtal. Står det att sidan stängs vid uppsägning vet du var du står. Ställ kravet vid nästa bygge: allt ska vara mitt, från dag ett.

DE TOLV. PÅ EN ENDA SIDA.

Spara den här sidan. När du vill syna din egen sajt snabbt, börja här.

01

EN TJÄNST = EN SIDA

Gör varje viktig tjänst till en egen landningssida.

02

SKRIV SOM EN MÄNNISKA

Ta bort klichéerna. Skriv som du faktiskt pratar.

03

MELLANSTEGET

Fånga den som jämför innan hon är redo att ringa.

04

MALLKOLLEN

Se om din "egna" sida egentligen är en kopia.

05

MOBILKOLLEN

Testa farten på den skärm kunden faktiskt använder.

06

GOOGLE-TESTET

Sök som kunden. Se var du faktiskt hamnar.

07

RIKTIGA BILDER

Visa jobbet du gjort, inte någon annans drömjobb.

08

TELEFONNUMRET

Ett tryck från sida till samtal.

09

OMDÖMEN MED NAMN

Ge recensionerna sammanhang och trovärdighet.

10

SLÅ KEDJORNA GRATIS

Googleprofil, snabbhet och lokal relevans.

11

FYRA ÄGARFRÅGOR

Ta reda på vad du faktiskt äger.

12

ÄG DIN SAJT

Filer, texter och domän ska kunna flyttas med dig.

10 MINUTER. 10 FRÅGOR.

Öppna din sajt på mobilen och svara ja eller nej. Ett nej är inte ett misslyckande — det är bara nästa förbättring.

01 Ser jag direkt vad företaget gör och var ni jobbar?

03 Låter första skärmen som jag — eller som en konkurrent?

05 Kan jag ringa med ett tryck från mobilen?

07 Hittar jag en prisguide, checklista eller annat mellansteg?

09 Vet jag vem som äger filer, domän och texter?

02 Har mina fem viktigaste tjänster egna sidor?

04 Ser jag minst ett riktigt jobb innan jag behöver scrolla långt?

06 Är min Googleprofil komplett och aktuell?

08 Finns omdömen med namn, ort och vad jobbet gällde?

10 Kan sidan flyttas till en annan leverantör utan att försvinna?

Fem eller fler nej? Börja med punkt 1, 5 och 8. De är de snabbaste sakerna att förbättra själv.

DIN SAJT BEHÖVER INTE VARA SNYGG. DEN SKA GE JOBB.

Allt ovan går att fixa på egen hand — kör. Vill du hellre att jag gör det: jag bygger din nya hemsida färdig innan du betalar en enda krona.

Gillar du den — fast pris, en gång, sen är sidan din: filerna, texterna, alltihop. Gillar du den inte — behåller du dina pengar och vi skiljs som vänner.

BOKA EN GRATIS GENOMGÅNG • 30 MIN

Ted Johansson · Uppsala
ted@tedjohansson.org
073-733 95 01

SIFFRORNA I RAPPORTEN.

URVAL

211 svenska hantverkarsajter inom bland annat el, VVS, snickeri, måleri, tak och plattsättning.

KLICHÉFRASER

191 av 210 bedömbara sajter använde samma återkommande formuleringar.

MALLAR

15 av 211 sajter var byggda på exakt samma mall.

MOBILFART

57 sajter testades. 47 procent var sega eller så trasiga att mätningen inte gick att slutföra.

GOOGLE-SYNLIGHET

155 firmor kontrollerades på yrke + stad. 42 procent syntes inte på första sidan.

PUBLIK BRANSCHSTATISTIK

Klickstatistiken för Googles topp 3 (54,4 %) och andelen mobilsökningar (6 av 10) är publik branschstatistik.

METOD

Observationerna i rapporten är en sammanfattning av granskningen. Siffrorna beskriver det underlag som faktiskt kontrollerades och ersätter inte en full teknisk revision.

LÖFTET

Du hamnar inte på någon ringlista. Det här är hela leveransen. Vill du något mer — då hör du av dig. Inte tvärtom.

TACK

Ted Johansson · Uppsala
ted@tedjohansson.org · 073-733 95 01