

MANDAG 14. JULI 2014

**EPN**.dk

Teknologi - i samarbejde med

**COMPUTERWORLD**

COMPUTERWORLD | PC WORLD

**AKTIER**

C20 Cap 803,66 0,91% 

**OBLI**

3%-44

Forside Premium Kurslister Investor Finans Økonomi Privatøkonomi **IT** Ka

Billede & Lyd Computer & Internet It-branchen Tele Trends & Gadgets

COMPUTER & INTERNET 02.07.2014 kl. 13:37

**SimpleSite.com**

Free Trial Customer Service

Log in



Foto: Trendsonline


## SimpleSite konkurrencedygtig på globalt milliardmarked

AF LINE SVENSTRUP BERGER, TRENDSONLINE

**Danske SimpleSite har netop rundet gratis prøveabonnement nummer 10 mio.**

SimpleSite, der leverer superenkle gør-det-selv-hjemmesider for alle uanset alder, nationalitet og profession, gør nu som Skype, Spotify og en række andre milliardsucceser på internettet. Virksomheden, der tidligere hed 123hjemmeside, indfører "freemium". Det handler om at tiltrække en masse gratis (free) brugere og så sælge ekstra services (premium) til den gruppe, som er villig til at betale.

SimpleSite har 80.000 betalende kunder - heraf 20.000 danske - og omsatte for 45 millioner kroner i 2013. Det er en vækst på 35 procent fra 2012, og freemium-satsningen skal skrue væksten endnu højere op.

 **STØRRE** | **MINDRE**



 **GEM ARTIKEL**



**FÅ DET FULDE  
OVERBLIK**

## Globalt marked

SimpleSites største konkurrent er israelske Wix, som blev noteret på Nasdaq i november 2013. Derefter kommer udbydere som amerikanske Weebly og SquareSpace, som havde et tv-spot under årets SuperBowl-finale. Wix har omkring 800.000 betalende abonnenter, ti gange så mange som SimpleSite.

"Wix har udnyttet freemium-modellen rigtig godt. I løbet af tre år bliver tre til fire procent af deres gratisbrugere til kunder. Det viser mig, at gruppen af gratisbrugere er en stor fremtidig kilde til kunder, for når brugerne får et mere professionelt behov, så vælger de den udbyder, de er hos i forvejen," fortæller Morten Elk, adm. direktør i SimpleSite.

SimpleSite sigter på at komme i top fem inden for en overskuelig årrække, og her vil det vil kommende freemium-tilbud ifølge Morten Elk løfte det globale kendskab til SimpleSite markant:

"Vi arbejder meget struktureret på at forbedre vores konvertering, så det kan betale sig at bruge flere kanaler til kundeakkvisition. Vi opgraderer nu kraftigt på den tekniske front med flere udviklere med flair for brugeroplevelse og for marketing, så vi løfter både produktet og købsoplevelsen for kunderne."

I 2013 tilføjede SimpleSite ni nye lande, som har fået et dedikeret landesite, herunder Brasilien, Rusland og Malaysia. Listen over landeversioner er nu på 24, men SimpleSite annoncerer målrettet efter kunder i 124 lande. Kun tre lande i verden har endnu ikke brugere hos SimpleSite.

## Kan "gratis" betale sig?

De mange succeser som Skype og Spotify viser, at millioner af gratis brugere kan omsættes til en god forretning, og der er flere forskellige måder at skabe indtægterne på. Og spørger man Morten Elk, om det kan betale sig at gøre ting gratis, så er svaret ja.

"Vi kan se, at aktive sites trækker nye kunder til vores service. Så vi forventer, at de mange gratis sites vil øge tilstrømningen markant, også af betalende kunder."

Dog skal man overveje snittet mellem betaling og gratis ganske nøje ifølge Morten Elk. Det gratis tilbud skal være så godt, at masser af brugere gerne vil have det, og det betalte abonnement skal være så meget mere attraktivt, at tilstrækkeligt mange brugere ikke kan leve med det gratis tilbud. Derudover skal det være så billigt at drive den gratis version med mange flere brugere, at indtægten på premium retfærdiggør omkostningen.

## Hele sagen

### RELATEREDE



Millioner i udlejning af mobilbatterier (04.07.14)

Her forkæles de bedste iværksættere (03.07.14)

"Måske bliver jeg milliardær, revisor eller ingenting" (25.06.14)

Danmark sender Grød til VM (25.06.14)

1.500 biler efterspurgt på ny portal (24.06.14)

Nordjyske fodboldnørder vil sparke de store af banen (23.06.14)

80.000 kr. til sorte underbukser (20.06.14)

It-drenge vil skabe cateringens svar på Momondo (21.05.14)

Iværksættere vil lindre smerter med baslyde (08.05.14)

Teenage-millionærer vil sende dig gratis til Dubai (25.03.14)

[Se alle](#)

Der kommer ikke reklamer på de gratis SimpleSite-hjemmesider, sådan som f.eks. Facebook eller Spotify gør for at tjene penge på de gratis brugere. Eneste reklame er et "SimpleSite"-logo med mulighed for at klikke sig hen til oprettelse af et nyt site. Brugere med behov for et mere professionelt website kan opgradere til SimpleSite Premium, som giver mulighed for at få eget domænenavn og er uden reklame for SimpleSite.

"Vi kan se, at brugerne typisk konverterer fra prøveabonnement til betalende, når de skal have deres domænenavn. Derfor har vi valgt at gøre det til en af de features, der udløser betaling," fortæller Morten Elk.

## **10 millioner på to år**

SimpleSite konkurrerer på markedet for ekstremt brugervenlige hjemmesideskabeloner. Mange kender til Wordpress som et enkelt hjemmesidesystem, men det ligger uden for SimpleSites markedskategori, da Wordpress er mere kompliceret at komme i gang med fra bunden.

"Min målestok er den lokale anlægsgartner. Kan han finde ud af Wordpress? Nej, han går i stå, før han er kommet i gang. Vores marked handler om at hjælpe folk uden it-viden hele vejen, fra de søger på "hjemmeside" på Google til, at de fem minutter senere har en personlig hjemmeside, som de selv kan udbygge og opdatere," siger Morten Elk.

En målestok og strategi som har vist sig at være et stort behov for, og som den nye gratis prøveversion også giver klart udtryk for:

"Med den acceleration i antallet af prøvebrugere, som vi har oplevet de seneste tre år, kommer vi over 10 millioner aktive sider i løbet af to år," fortæller Morten Elk.

I 2012 fik SimpleSite hul på det amerikanske marked, som i en periode var det hurtigst voksende marked, indtil Brasilien overtog pladsen i 2013. Nedenstående graf viser antallet af prøveabonnementer per år siden starten på SimpleSite for 10 år siden.

"Vi har i år valgt at skifte til navnet "SimpleSite" til vores service over hele verden i stedet for de mange lokale navne som det danske "123hjemmeside". Flere millioner sites med samme navn giver en stærk branding-effekt," fortæller Morten Elk.

De mange ekstra sites skal være med til at rykke SimpleSite op i global top-fem for udbydere af enkle hjemmesider. Markedet er på over 20 milliarder kroner. Sådanne tal er altid behæftet med usikkerhed, men både SimpleSites egne beregninger og det amerikanske børsprospekt for Wix fra 2013 indeholder tal i den størrelsesorden.



FØLG  
JYLLANDS-POSTEN

TILMELD DIG OVERVÅGNING AF TEKNOLOGI

Indtast din e-mail

Tilmeld