

Kim Kaija

# Kotisivupalveluiden fuusio

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Insinööri (AMK)

Mediatekniikan koulutusohjelma

Insinöörityö

8.5.2014

Tekijä Otsikko	Kim Kaija Kotisivupalveluiden fuusio
Sivumäärä Aika	26 sivua 8.5.2014
Tutkinto	Insinööri (AMK)
Koulutusohjelma	Mediatekniikka
Suuntautumisvaihtoehto	Digitaalinen media
Ohjaajat	Projektipäällikkö Helena Rebane Yliopettaja Kauko Ojanen
<p>Insinööriyön tarkoituksena oli selvittää kuinka, kotisivuja tarjoavan itsepalvelun sulkeminen ja sillä ylläpidettävien sivustojen siirtäminen toiselle, samalla periaatteella toimivalle julkaisujärjestelmälle, tehtiin. Työssä selvisi, että tehokkain tapa siirtää sivusto uudelle julkaisujärjestelmälle oli aktiivisen asiakaskontaktointin lisäksi ulkoasun mahdollisimman tarkka kopiointi sekä julkaisujärjestelmien erojen selittäminen asiakkaalle. Myös käytettävyyden pitäminen mahdollisimman yksinkertaisena oli erittäin tärkeää, jotta vapaaehtoisesti siirtyvien asiakkaiden määrä pysyi mahdollisimman suurena.</p> <p>Työn tilaaja oli Suomen suurin itsepalvelukotisivuja tarjoava yritys, jonka julkaisujärjestelmän lakkautettavan palvelun sivustot siirrettiin. Suomessa ei ole aikaisemmin toteutettu samanlaista siirtoprojektia, joten myös sivustojen siirtäjän näkökulmasta ei ole koskaan ennen toteutettu samanlaista selvitystä. Tämän selvityksen pohjalta pyritään luomaan tulevaisuudessa käytettävä malli, jotta samanlaisten projektien suunnittelussa osataan kiinnittää huomiota suurimpiin ongelmakohtiin kuten sivuston siirtoon kuuluva aika, asiakkaiden mukautuvuus uuteen palveluun ja palveluiden erot käytettävyyden ja ulkoasun osalta. Ongelmakohtat auttavat samanlaisten projektien aikamääritysten tekemiseen, ja mikä tärkeintä, määrittämään, onko siirtoprojektiin ryhtyminen kannattavampaa kuin vanhan julkaisujärjestelmän ylläpitäminen.</p> <p>Kotisivuja tarjoavan itsepalvelun ymmärtämiseksi tehtiin myös vertailua niiden ja avoimeen lähdekoodiin perustuvien julkaisujärjestelmien välillä. Vertailussa selvisi, että itsepalveluille tulee kotisivujen osalta olemaan aina kysyntää, sillä kotisivujen merkitys on kasvanut huomattavasti varsinkin pk-yritysten markkinoilla. Itsepalvelut ovat nopea ja helppo ratkaisu hyvinkin kiireisille pk-yrityksille. Vertailussa kiinnitettiin huomiota asiakkaan mahdollisuuksiin muokata julkaisujärjestelmällä tehtyjä sivuja ja siihen, kuinka paljon loppukäyttäjän tekniset taidot vaikuttivat sivustojen käytettävyyteen. Huomiot tukivat oletettua päätelmää, että itsepalvelulla tuotetut sivut tulivat loppujen lopuksi asiakkaalle kaikista kalleimmaksi vaihtoehdoksi, riippuen tietysti sivujen koosta ja siitä, kuinka kauan sivustoa aiottiin ylläpitää.</p>	
Avainsanat	kotisivut, itsepalvelu, julkaisujärjestelmä

Author Title	Kim Kaija Fusion of self-service webservices
Number of Pages Date	26 pages 8 May 2014
Degree	Bachelor of Engineering
Degree Programme	Media Technology
Specialisation option	Digital Media
Instructors	Helena Rebane, Project Manager Kauko Ojanen, Principal Lecturer
<p>This thesis examines the process of transferring websites done with a self-service website builder tool to another one with the same principle behind it. The most important part of the process was to find the most efficient and fastest way to recreate the sites with the other content management system. As the transfer was completely voluntary, it was important to get as many clients as possible to agree to start using their new homepage.</p> <p>The transfer procedure has never been done in Finland before, so the thesis is meant to be a guideline for future. It is conducted from the website creator's point of view, and it will give first-hand information about things that should be considered before starting the project. The thesis contains one working example of a site transfer for a deeper examination of how the site transfer is actually performed.</p> <p>To better understand self-service websites, a comparison was made between them and open source content management systems. The comparison focused on the site owners' possibility to modify the content management system and how much the technical skills of the sites owner where needed to update and modify the website in regular basis. The results of the comparison where as expected, as self-service website builder tools would become a much more expensive option for the companies on the long run. But as websites are more or less a mandatory thing for small enterprises, the self-service website builder tools will always have a market for those who wish to get things done easy and fast.</p>	
Keywords	homepage, website builder, content management system

## Sisällys

### Lyhenteet

1	Johdanto	1
2	Nettiavain-projekti	2
2.1	Fonecta	2
2.2	Ideakone	2
2.3	Kotisivukone	3
2.4	Nettiavain	5
3	Sivuston siirtäminen Nettiavaimelta Kotisivukoneelle	6
4	Julkaisujärjestelmien toiminta	6
4.1	Julkaisujärjestelmien toimintamalli	7
4.2	Avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmät	7
4.3	Yritysten omat julkaisujärjestelmät	9
4.4	Julkaisujärjestelmän valinta	10
5	Yhteenveto	10
	Lähteet	12

## Lyhenteet

PK-yritys	Pienistä ja keskisuurista yrityksistä käytetty lyhenne. Nämä yritykset työllistävät alle 250 työntekijää, ja niiden vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa.
HTML	Hypertext Markup Language. Verkkosivujen rakenteen luomisessa käytetty avoimesti standardoitu kuvauskieli. Koostuu erilaisista elementeistä ja tunnisteista, joiden avulla WWW-sivustot rakentuvat.
CSS	Cascading Style Sheets. WWW-sivujen ja muiden verkkosivujen elementtien ulkoasun määrittämiseen tarkoitettu tyyliohjeiden laji.
URL	Uniform Resource Locator. Internetissä olevan tiedoston tai WWW-sivuston yksilöllinen osoite.
MX-tietue	Mail Exchange -tietue. Sähköpostilaatikoiden määrittämiseen tarvittavat tietueet, joilla sähköposti osataan ohjata oikealle palvelimelle.
DNS	Domain Name System. Nimipalvelujärjestelmä, joka muuttaa internetissä verkkotunnuksia IP-osoitteiksi. Käytetään myös sähköpostien reitittämiseen. Eli sähköpostien ohjaamiseen oikeisiin osoitteisiin.
PHP	PHP Hypertext Preprocessor. Palvelinpuolen ohjelmointikieli, jossa koodi tulkitaan vasta ohjelmaa suoritettaessa.

## 1 Johdanto

Insinööriyön tavoitteena on perehtyä erilaisiin pk-yrityksien kotisivuratkaisuihin. Erilaisia kotisivujen julkaisujärjestelmiä on olemassa useita, mutta pk-yrityksien pienten liikevaihtojen vuoksi tämä insinööriyö keskittyy kustannustehokkaisiin itsepalveluihin. Itsepalvelut perustuvat helppoon päivitettävyyteen ja ylläpitoon, minkä vuoksi henkilöt ilman tietoteknistä taustaa voivat ylläpitää sivustojaan ilman suuria ongelmia.

Ideakone Oy:n Kotisivukone on Suomen markkinajohtaja kotisivujen itsepalvelualalla, ja vuonna 2013 sen asiakaskunta kasvoi, kun toinen itsepalvelu lakkautettiin ja sen sivustoja alettiin siirtää Kotisivukoneen julkaisujärjestelmään. Insinööriyössä käydään yksityiskohtaisesti läpi erään sivuston siirtoprosessi kokonaisuudessaan.

Siirtoprosessin läpikäynnissä on tarkoitus kiinnittää huomiota samalla periaatteella toimivien palveluiden erilaisuuteen ja tapoihin, joihin julkaisujärjestelmien tekijät ovat päätyneet samanlaisten ongelmien ratkaisemiseksi. Insinööriyössä kuvattavaa kotisivupalveluiden fuusioitumista ei ole aikaisemmin Suomessa tehty. Dokumentoinnin tehtävänä on auttaa hahmottamaan suuren projektin kulkua ja tehokkainta toimintatapaa siirtää kotisivut uuteen julkaisujärjestelmään. On tärkeää myös selvittää, pystytäänkö toisella itsepalvelulla tuottamaan samanlaista ja samannäköistä ratkaisua, jonka asiakas hyväksyy korvaamaan hyväksi kokemansa kotisivut.

Kotisivujen itsepalveluiden suurin markkinarako ovat pk-yritykset ja yksityishenkilöt, ja niiden suurimmat kilpakumppanit ovat avoimeen lähdekoodiin perustuvat julkaisujärjestelmät. Insinööriyön tarkoituksena on selvittää näiden kotisivuratkaisujen eroja ja painottaa syitä, jotka vaikuttavat asiakkaan päätökseen valita tarpeisiinsa sopiva julkaisujärjestelmä.

## 2 Nettiavain-projekti

Vuonna 2013 Fonecta Oy osti Ideakone Oy:n ja Optinet Oy:n Nettiavain-itsepalvelun. Näiden kauppojen pohjalta päädyttiin ratkaisuun, että Nettiavain-itsepalvelu päätettiin sulkea ja asiakkaille tarjottiin mahdollisuus siirtyä Ideakone Oy:n luomaan Kotisivukone-itsepalveluun ilmaiseksi. Vaikka projektin kaikki osapuolet toimivat samalla digitaalisen median alalla tarjoamalla asiakkailleen kotisivupalveluita, ovat yritysten toimintamallit silti hyvin erilaisia.

### 2.1 Fonecta

Fonecta Oy on vuonna 2002 perustettu yritys, joka tarjoaa useita eri palveluja suomalaisille kuluttajille ja yrityksille. Se kuuluu osaksi kansainvälistä European Directories -konsernia. Yritys tarjoaa muun muassa erilaisia kuluttajapalveluja, kuten numeropalvelu 020202, kuluttajille suunnattu yritysten arviopalvelu Osuma.fi sekä yhteystietopalvelu Fonecta Caller. [1; 2; 3.]

Yritykset voivat tilata Fonecta Kotisivut -palvelulla tehdyt, hakukoneystävälliset ja responsiiviset kotisivut. Palveluun on mahdollista ostaa myös Facebook- ja Google-mainoksia. Lisäksi Fonecta tarjoaa kotisivuasiakkailleen hakukonemarkkinointia ja copywriter-palveluita. [4.]

### 2.2 Ideakone

Ideakone Oy on vuonna 2005 perustettu digitaalisen median yritys, jonka perustajat Antti Ala-Ilkka ja Mikko Nurminen halusivat tuoda Suomen markkinoille palvelun, jonka avulla lukuisat pienyritykset ja yhdistykset pääsisivät näkymään verkossa. Ideakoneen ratkaisu oli itsepalvelu Kotisivukone, joka julkaistiin ensimmäisen kerran suurelle yleisölle vuonna 2006. Kotisivukoneen tarkoituksena on tuoda asiakkaille mahdollisimman helppokäyttöinen palvelu, joka ei vaadi käyttäjältään tietoteknistä tietämystä toimiakseen ja näyttääkseen hyvältä. [5.]

Ideakone päätti vuonna 2007 lähteä viemään Kotisivukonetta myös kansainvälisille markkinoille. Kotisivukoneen kansainvälinen versio ristittiin Moogoksi, ja se julkaistiin

ensimmäisen kerran Ruotsin markkinoille keväällä 2007. Moogo toimi vielä tällöin ruotsinkielisellä käyttöliittymällä, ja se sai englanninkielisen käyttöliittymänsä vasta vuoden 2008 lopulla. [5.]

Vuoden 2008 loppuun mennessä Ideakoneen henkilöstömäärä oli kaksinkertaistunut ja yrityksen liikevaihto oli kasvanut 130 prosenttia. Yrityksen kasvu ei myöskään laantunut seuraavana vuonna, kun sen liikevaihto nousi 1,3 miljoonaan euroon yhdessä Suomen markkinoilla menestyvän Kotisivukoneen ja kansainvälisillä markkinoilla etenevän Moogon ansiosta. Vuonna 2010 Moogosta julkaistiin myös espanjan- ja portugalinkieliset käyttöliittymät ja palvelun käyttö kasvoi muun muassa Brasiliassa. Liikevaihto kasvoi tämän ansiosta 1,6 miljoonaan euroon. [5; 6.]

Suomen markkinoiden kehittyessä ja kansainvälisen kilpailun kasvaessa Ideakone päätti keskittyä kokonaan Suomen markkinoihin ja lakkautti Moogon vuonna 2011. Uusia sivustoja ei tämän jälkeen ole Moogolla pystynyt enää avaamaan, mutta sillä toteutettuja sivustoja on edelleen toiminnassa, ja ne kuuluvat Kotisivukoneen asiakaskuntaan. [5.]

Vuonna 2012 Ideakone julkaisi Kotisivukoneelle Avaimet Käteen -palvelun, jonka avulla asiakas pystyi lisämaksua vastaan tilaamaan käyttövalmiit kotisivut, joilla on ammattilaisen suunnittelema uniikki ulkoasu ja asiakkaan haluama sisältö. Liikevaihto vuoden 2012 lopulla oli jo 2,5 miljoonaa euroa, eikä yrityksen kasvu ollut jäänyt muilta digitaalisen median alan yrityksiltä huomaamatta. Vuoden 2013 alussa Fonecta Oy osti Ideakone Oy:n koko osakekannan. Molempien osapuolten toiveesta kauppahintoja ei julkisteta. [5; 7; 8]

### 2.3 Kotisivukone

Kotisivukone on Ideakone Oy:n julkaisema itsepalvelu, jonka tarkoituksena on tuoda markkinoille helppokäyttöinen työkalu lähinnä pienyrityksille, seuroille ja yksityisyrittäjille. Kaikille asiakkaille tarjotaan ensin kahden viikon ilmaista kokeilu-aikaa, jonka aikana asiakas voi avata omat kotisivut ja opetella niiden käyttöä rauhassa. Kokeiluajan jälkeen asiakkaan on tilattava sivut tai ne sulkeutuvat automaattisesti. [9.]



Kotisivujen hinta muodostuu Kotisivukoneen käyttömaksusta ja mahdollisten lisäominaisuuksien tuomasta lisästä. Kotisivujen käyttömaksu vaihtelee myös laskutusvälistä riippuen, ja asiakkaalle tulee halvemmaksi tilata sivusto vuoden sopimuskaudelle kuin kolmen tai kuuden kuukauden sopimuskaudelle. Yksityishenkilöille sivut maksavat vähintään 3,95 euroa kuukaudessa, yhdistyksille 13,90 euroa ja yrityksille 17,90 euroa. Nämä hinnat eivät sisällä arvolisäveroa. Peruspakettiin kuuluvat sivuston ylläpitoon ja muokkaamiseen tarvittavat työkalut, useita ulkoasultaan erilaisia sivupohjia, oma verkko-osoite, lomaketyökalu, kävijätilastot ja 500 megatavua levytilaa. [10.]

Maksullisten lisäominaisuuksien hinnat vaihtelevat ilman arvolisäveroa neljän ja kymmenen euron välillä. Lisäominaisuuksia on useille eri käyttökohteille, ja asiakkaat voivat ottaa niitä käyttöön halutessaan kesken laskutuskauden. Osalla ominaisuuksia on hyvin kapeat asiakaskunnat, kuten ravintolaominaisuudella ja urheiluoimaisuudella. Suurin osa ominaisuuksista voi olla hyvinkin yleisiä, kuten uutiset-, kuva-albumi- ja hakukoneominaisuudet. Kotisivukoneella on myös mahdollista avata oma verkkokauppa ottamalla käyttöön 10 euroa kuussa maksava verkkokauppaominaisuus. Kaikkia ominaisuuksia voi kokeilla asiakaspalvelun kanssa sovitun ajan verran ilmaiseksi, ennen kuin asiakkaan tulee päättää, otetaanko ne käyttöön pysyvästi vai poistetaanko ne käytöstä. [10.]

Kotisivukone tarjoaa myös maksullisia lisäpalveluita tukemaan sivuston toimintaa. Asiakkaan on mahdollista hankkia Kotisivukoneen kautta sivustolle oma verkkotunnus, sähköpostiosoitteita tai kieliversioita. Kotisivukoneen peruspakettiin kuuluu ilmainen verkkotunnus, jonka on yleisesti muotoa verkkotunnus.kotisivukone.com. Tilaamalla kotisivut vuodeksi asiakkaan on mahdollista tilata Kotisivukoneen kautta net- tai compäätteen verkkotunnus ilmaiseksi ensimmäisen vuoden ajaksi. Verkkotunnukseen on lisäksi mahdollista hankkia sähköpostiosoitteita, joissa on 200 megatavua tilaa. Sähköpostiosoitteissa on automaattinen virustarkistus, roskapostinsuodatus ja webmail-käyttömahdollisuus. Kieliversio itsessään on kokonaan erillinen sivusto, joten kieliversioiden ulkoasu voi olla aivan erilainen eikä esimerkiksi kuvien poistaminen toisessa kieliversiossa vaikuta toiseen kieliversioon. Kummassakin kieliversiossa voi olla samat lisäominaisuudet käytössä, mutta lisämaksua niistä ei aiheudu kieliversioon 10 euron kuukausimaksun lisäksi. [10.]

Vaikka Kotisivukone markkinoi itseään itsepalveluna, se tarjoaa myös Avaimet Käteen -palvelua, jossa asiakas voi tilata kotisivut valmiina pakettina. Avaimet Käteen -palvelussa asiakkaalle luodaan toiveiden mukaisesti räätälöity ulkoasu ja sivuille asetetaan asiakkaan toimittamat sisällöt. Mikäli asiakas on perustamassa verkkokauppaa, sisältää palvelu sadan tuotteen asettamisen sivuille. Tavallinen sivusto maksaa asiakkaalle 99 euroa ja verkkokaupallinen sivusto 199 euroa. Näiden maksujen lisäksi asiakkaan tulee maksaa sivuston kuukausimaksu ja mahdolliset lisäominaisuuksien mukanaan tuomat lisät ja arvolisäverot. [11.]

## 2.4 Nettiavain

Nettiavain on julkaistu alun perin vuonna 2008 Elisa Oyj:n kotisivuratkaisuna nimellä Elisa Kotisivut. Se oli alun perin osana Elisän yksityisyrittäjille tarkoitettua Markkina-avain-palvelua, joka tarjosi asiakkaille sähköisen myynnin ja markkinoinnin välineitä, yritysasiakkaiden yhteystietopalvelun, valmennukset välineiden käyttöön sekä ohjeita yrityksen markkinoinnin parantamiseksi. Markkina-avain oli jo julkaistu palveluna ennen vuotta 2008, mutta kotisivuja palvelu alkoi tarjota vasta saman vuoden marraskuussa. [12.]

Elisa Kotisivut siirtyi Elisalta Optinet Oy:lle 1.3.2012, mutta asiakasnäkökulmasta ainoastaan palvelun nimi muuttui eikä palvelun käytössä aiheutunut asiakkaille muita muutoksia. Kun sisällönhallintajärjestelmä siirtyi Optinetille, jaettiin uudet ja vanhat asiakkaat eri osastoihin. Nettiavaimeen siirtyivät kaikki yritykset ja yksityisyrittäjät, yhdistykset siirtyivät Yhdistysavaimeen ja urheiluseurat puolestaan Sporttisaittiin. Kaikki mainitut osastot perustuivat kuitenkin samaan sisällönhallintajärjestelmään, vaikka ne kuuluivat yrityksen sisällä eri osastoihin. [13; 14.]

Vuoden 2013 alussa Fonecta Oy osti Aldone-liiketoiminnan Optinetiltä. Aldone on erikoistunut digitaaliseen jalanjälkeen ja räätälöityihin web-ratkaisuihin, ja se toimi samalla Nettiavain-palvelun ylläpitäjänä 1 300 itsepalveluasiakkaalle. Koska Nettiavaimen sisällönhallintajärjestelmä oli Optinetin omistuksessa jäänyt ilman tarvittavaa päivitystä, se päätettiin sulkea ja siirtää kaikki halukkaat asiakkaat ilmaiseksi Kotisivukone-itsepalvelun piiriin. [11; 15.]

Nettiavaimen laskun periaate poikkeaa Kotisivukoneesta siten, että sillä oli vain kaksi erilaista laskutustyyppiä. Tavallisten kotisivujen hinta oli kaikille asiakkaille 19 euroa kuukaudessa ja verkkokaupallinen sivusto puolestaan 29 euroa kuukaudessa. Nettiavaimella ei ollut erillistä laskutusta erilaisille ominaisuuksille, vaan ne kaikki kuuluivat samaan pakettihintaan. Kotisivukoneelle siirryttäessä asiakkaille luvattiin sama kuukausihinta, jonka he olivat Nettiavaimella tottuneet maksamaan. Koska Kotisivukoneen laskutus muodostui kotisivujen käyttömaksusta ja lisäominaisuuksien tuomasta lisästä, päätettiin Nettiavain-asiakkaille antaa perusominaisuuksien lisäksi postituslista-, bannerit-, haku- ja uutisominaisuudet ilmaisina lisinä. Näin ollen tavallisesti Kotisivukoneella 33,90 tai 43,90 euroa maksava sivusto tulisi olemaan huomattavasti halvempi. Mikäli joillakin asiakkailta oli aktiivisessa käytössä esimerkiksi kuva-albumi tai kieliversio, annettiin tällaiset ominaisuudet tarpeen mukaan asiakkaille ilmaiseksi. [16.]

### **3 Sivuston siirtäminen Nettiavaimelta Kotisivukoneelle**

Tämä kappale on salattu työn tilaajan pyynnöstä.

### **4 Julkaisujärjestelmien toiminta**

Jo vuonna 2007 toteutetun pk-barometrin mukaan kahdella kolmesta pk-yrityksestä oli omat kotisivut. Yli 20 henkilön yrityksissä kotisivut oli yli 95 prosentilla samalla, kun alle viiden henkilön yrityksissä vielä vähintään joka toisella. Viidellä prosentilla pk-yrityksillä oli käytössä verkkokauppa. Vuosien aikana verkkosivujen ja verkkokauppojen merkitys on kuitenkin kasvanut huomattavasti. Pelkästään verkkokauppojen ostajien lisääntyminen Suomessa on lisääntynyt vuosien 1999 ja 2013 välillä melkein kolmella miljoonalla. [17; 18.] Kotisivut ovatkin hyvin tärkeitä pk-yritysten selviytymisen kannalta, sillä ilman verkkonäkyvyyttä asiakkaiden on hyvin vaikeaa löytää yritystä. Koska käyntikorttisivut ovat kuitenkin jo hyvin arkipäiväiset, on sivuston oltava aina päivitettävissä. Tässä vaiheessa kuvaan astuvat itsepalvelujulkaisujärjestelmät.

#### 4.1 Julkaisujärjestelmien toimintamalli

Julkaisujärjestelmien pääasiallinen tarve on toimia internetsivuston helppokäyttöisenä ylläpito- ja hallintatyökaluna. Se mahdollistaa sivuston ylläpitämisen pysymisen niin yksinkertaisena, että ylläpitäjän ei tarvitse osata mitään web-ohjelmointikieltä kuten esimerkiksi HTML-merkintäkieltä, joka on kaikissa internetsivustoissa erittäin tärkeässä roolissa. Tällaisen mahdollisuuden myötä jokaisen yrityksen on mahdollista hankkia omat kotisivut ilman, että olisi palkattava erillinen henkilö toimimaan sivuston ylläpitäjänä. [19.]

Julkaisujärjestelmiä on olemassa useita, ja vaikka niiden tarkoitus on tarjota käyttäjilleen yksinkertaisesti käytettävää ja ulkoasullisesti hyvännäköistä palvelua, on niiden välillä suuriakin eroja. Julkaisujärjestelmät voivat olla osittain hyvinkin taipuisia, jolloin tietoteknisen taustan omaavat käyttäjät pääsevät muokkaamaan sivuston koodia ja vaikuttamaan kaikkeen sivuston ulkoasusta sen erilaisiin ominaisuuksiin asti. Toiset julkaisujärjestelmät puolestaan rajoittavat sivuston koodin muokkaamista hyvinkin paljon, jolloin sivuston hallinta rajoittuu lähinnä ulkoasun ja sisällön muokkaamiseen. [20; 21.]

#### 4.2 Avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmät

Kaikista taipuisimmat julkaisujärjestelmät ovat usein avoimeen lähdekoodiin perustuvia. Näitä julkaisujärjestelmiä on mahdollisuus muokata erittäin paljon verkkosivujen ylläpitäjän tiedoista ja taidoista riippuen. Suurimpia ja tunnetuimpia avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmiä ovat blogialustana ja yksinkertaisten verkkosivujen suosituimpana palveluna toimiva Wordpress ja vaativampien verkkopalveluiden käytössä oleva Drupal. Muita suosittuja avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmiä ovat muun muassa Joomla, SilverStripe ja Sharepoint. Useimmat avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmät pohjautuvat PHP-ohjelmointikieleen, minkä vuoksi usein yhden avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmän kattava tunteminen auttaa ymmärtämään muita samanlaisia järjestelmiä. [21.]

Wordpress ja Drupal ovat hyviä esimerkkejä avoimen lähdekoodin tuomista eduista, sillä palveluille on olemassa todella paljon aktiivisen yhteisön luomia lisäosia tai moduuleja, jotka pyrkivät parantamaan olemassa olevaa palvelua. Nämä lisäosat ja

moduulit ovat pääosin ilmaisia, mutta niistä on olemassa usein myös maksullisia lisäversioita. Avoimen lähdekoodin ansiosta kuka tahansa, jolla on kokemusta tarvittavista ohjelmointikielistä, voi luoda oman lisäosansa ja jakaa sitä halutessaan myös muille käyttäjille. Wordpressin yli 33 000 lisäosan ja Drupalin yli 14 000 moduulin ansiosta näillä järjestelmillä on mahdollista toteuttaa hyvin monipuolisia sivustoratkaisuja. Molempiin palveluihin on myös mahdollista ladata erilaisia ulkoasuvalikoimia tuhansien vaihtoehtojen joukoista tai sellaisen voisi myös luoda itse. [22; 23.]

Avoimeen lähdekoodiin perustuvan sivuston perustamiseksi sivuston omistajan on yleensä itse hankittava oma web-hotelli, jolla ylläpitää sivustoa. Suomessakin on useita eri yrityksiä, joilta on mahdollista vuokrata web-hotelleja, jolle on mahdollista perustaa PHP-ohjelmointikieleen perustuvia sivustoratkaisuja, kuten Wordpress, Joomla ja Drupal [24.]. Julkaisujärjestelmän asentaminen jää asiakkaan omalle vastuulle, ja vaikka niiden asentamisesta on pyritty tekemään mahdollisimman helppoa, voi tämä karsia tietoteknisesti arkaa kohdeyleisöä. Myös jatkossa julkaisujärjestelmien ja niiden lisäosien tai moduulien päivittäminen jää asiakkaiden vastuulle. Julkaisujärjestelmän ja sen eri osien päivittäminen on tietoturvan ja jatkuvan toiminnan kannalta tärkeää.

Vaikka avoimen lähdekoodin tuomiin etuihin kuuluu runsas lisäosien valikoima, on niiden kehittäjien myös aktiivisesti päivitettävä luomuksiaan vähintään samaa tahtia itse julkaisujärjestelmän kanssa. Mikäli käytössä olleen lisäosan jatkokehityksestä on luovuttu, on asiakkaan itse löydettävä vanhaa lisäosaa vastaava tuote, poistettava vanha lisäosa ja asennettava uusi sen tilalle. Tämän kaiken tekeminen voi olla paikoitellen tietoteknisesti haastavaa, jolloin asiakkaan on itse käytettävä resursseja asian korjaamiseksi: joko omaa aikaansa tai asiantuntijan palkkaamista.

Koska avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmät ovat pääosin ilmaisia, ne ovat monien mainostoimistojen suosiossa. Mainostoimistoilla on yleensä omat suosikkinsa julkaisujärjestelmien suhteen, mutta asiakkaiden tarpeiden mukaan mainostoimistot voivat tarjota erilaisia vaihtoehtoja. Jotkin mainostoimistot tarjoavat apua asiakkailleen myös sivuston valmistumisen jälkeen lisäpalkkiota vastaan esimerkiksi päivityspalvelun muodossa. [21.]

#### 4.3 Yritysten omat julkaisujärjestelmät

Avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmien vastakohtana voidaan pitää yritysten omia julkaisujärjestelmätuotteita. Tällaisia palveluita ovat esimerkiksi Kotisivukone, Nettiavain ja Aava. Näiden julkaisujärjestelmien muokkaaminen asiakkaan näkökulmasta on usein erittäin rajoitettua. Palveluiden kehittäjät ovat tietoisesti päättäneet, että omistava yritys on ainoa osapuoli, jolla on oikeudet muokata ja hallita julkaisujärjestelmää. Tällä tavoin pyritään estämään kilpailevia yrityksiä kaappaamasta palvelun lähdekoodia ja suojataan samalla asiakkaita tekemästä palveluun muokkauksia, jotka saattavat pahimmassa tapauksessa rikkoa sivuston käyttökelpottomaksi.

Julkaisujärjestelmän muovaamisen ollessa hyvin rajoitettua, on sivuston käyttö pyritty tekemään mahdollisimman yksinkertaiseksi. Ylläpitäjän on mahdollista lisätä sivustolle tekstejä ja kuvia, luoda uusia sisältösiivuja ja muokata sivuston ulkoasua. Sivuston ulkoasun muokkaamista voidaan julkaisujärjestelmästä riippuen muokata eri tavoin. Julkaisujärjestelmän omistava yritys tarjoaa usein erilaisia valmispohjia, joita asiakas voi vaihdella ja tarvittaessa muokata. Kotisivukoneen ja Nettiavaimen tapauksessa asiakas voi tehdä koko sivuston ulkoasun uusiksi, sillä asiakkaan on mahdollista päästä tekemään muutoksia sivuston CSS-tyylitiedostoon. [25.]

Toisin kuin avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmissä ei yritysten omiin julkaisujärjestelmiin ole mahdollista tehdä omia lisäosia tai -ominaisuuksia. Tästä syystä asiakkaat ovat täysin julkaisujärjestelmän omistavan yrityksen varassa ja erilaisten ominaisuuksien puuttuminen tai niiden laatu saattaa vaikuttaa asiakkaiden tyytyväisyyteen. Uusien lisäosien tekeminen on aikaa vievää ja kallista, minkä vuoksi niitä ei julkaista kovinkaan usein.

Yritysten omat julkaisujärjestelmät eivät luonnollisesti ole ilmaisia, vaan perustuvat yleensä kuukausilaskutukseen. Nettiavain tarjosi asiakkailleen kiinteän kuukausihinnan, joka sisälsi kaikki Nettiavaimen mukanaan tuomat ominaisuudet. [26.] Kotisivukone- ja Aava-itsepalvelut puolestaan rakentuvat kiinteään kuukausimaksuun ja mahdollisten lisäominaisuuksien mukanaan tuomiin lisäkustannuksiin. Julkaisujärjestelmiä ylläpitävät yritykset myös tarjoavat lisäpalveluina mahdollisuutta varata verkkotunnus sen kautta. Verkkotunnus ylläpidetään julkaisujärjestelmää tarjoavan yrityksen omalla tai sen vuokraamalla palvelimella. Näin asiakkaan ei tarvitse nähdä ylimääräistä vaivaa sivuston teknisen ylläpidon kannalta. Itsepalveluilla on myös

omat asiakaspalvelukanavansa, joiden kautta on mahdollista saada apua sivustoon liittyvissä asioissa. [10; 27.]

#### 4.4 Julkaisujärjestelmän valinta

Oikean julkaisujärjestelmän valitseminen on loppujen lopuksi kiinni itse yrityksestä, sen tarpeista ja sen resursseista. Pienten ja keskikokoisten yritysten on helpompi lähteä etsimään Kotisivukoneen kaltaista ratkaisua, jossa sivut ja kaikki niiden ylläpitoon liittyvät asiat on yhdessä paketissa. Luonnollisesti tämä ratkaisu tulee pitemmän päälle kaikkein kalleimmaksi, sillä jatkuva kuukausittainen laskutus ylittää jossain vaiheessa mainostoimiston tekemän aluksi kalliin kotisivupaketin hinnan. Mainostoimistot kuitenkin toteuttavat lähtökohtaisesti sivuja ilmaiselle, avoimen lähdekoodin julkaisujärjestelmälle, jolloin sivuston omistajalle jää sivuston tekemisestä aiheutuneiden kulujen jälkeen vain verkkotunnuksen ja web-hotellin maksaminen.

Avoimeen lähdekoodiin perustuvaa julkaisujärjestelmää on kuitenkin osattava ylläpitää ja tarpeen tullen päivittää. Mikäli yrityksellä ei ole teknisen koulutuksen saanutta työntekijää, on päivityspalveluita ehkä hankittava muilta yrityksiltä, jolloin sivujen ylläpitämisen kustannukset nousevat. Tämän vuoksi kotisivuja tarjoavilla itsepalveluilla tulee olemaan kysyntää, johon Kotisivukoneen kaltaiset palvelut vastaavat. Useiden itsepalveluiden joukosta erottuminen onkin tämän vuoksi tärkeää, ja parhaiten näistä samalla konseptilla toteutetuista palveluista erotaan markkinanäkyvyydellä ja laadukkaan tasoisella tuotteella.

## 5 Yhteenveto

Insinööriyössä onnistuttiin selvittämään sille asetetut tavoitteet. Itsepalvelujulkaisujärjestelmien eroja saatiin läpikäytyä tehokkaasti Nettiavain-sivuston siirtämisessä Kotisivukoneelle. Nettiavain ja Kotisivukone edustavat itsepalveluratkaisuista juuri vastakkaisia osapuolia. Nettiavaimella asiakas saa käyttöönsä kaikki tarvittavat ominaisuudet vakiintuneella kuukausihinnalla, kun taas Kotisivukoneella asiakas maksaa niistä ominaisuuksista, joita käyttää. Kotisivukoneen asiakkaat saattavat myös saada sivunsa halvemmalla, sillä käyttömaksu määräytyy myös sen mukaan, onko asiakas yksityishenkilö, yhdistys vai yritys.

Nettiavain-sivujen siirrossa ilmeni myös jo ennakkoonkin tiedostettu tosiasia, että jokainen itsepalvelu on erilainen ja uniikki. Tämän vuoksi toisella itsepalvelulla luodun sivuston identtinen kopiointi voikin olla paikoitellen erittäin vaikeaa. Haastavuuteen vaikuttaa pääasiassa se, kuinka paljon vanhan julkaisujärjestelmän ominaispiirteitä on sivuston luomisessa käytetty ja kuinka paljon uutta julkaisujärjestelmää voidaan taivuttaa. Projektissa oli haasteena Nettiavain-itsepalvelun mahdollisuus asettaa erilaisia ominaisuuksia erillisinä elementteinä minne vain sivustolla, kun taas Kotisivukoneella ominaisuudet olivat sidonnaisia omille sivuilleen. Aktiivisen konsultaation avulla asiakkaille kuitenkin perusteltiin, miksi sivustojen rakennetta saatettiin muuttaa, jolloin asiakastyytyväisyys saatiin pidettyä hyvällä tasolla.

Itsepalvelujulkaisujärjestelmät vastaavat todelliseen kysyntään, sillä vaikka yhteiskunta digitalisoituu jatkuvasti, ei varsinkaan pk-yrityksillä ole resursseja lähteä toteuttamaan sivustoja, jotka vaativat jatkuvaa teknistä ylläpitoa. Yritys sitoutuu kuitenkin samalla tiiviiseen yhteistyöhön julkaisujärjestelmästä vastaavan yrityksen kanssa, ja insinööriyössä kuvatun skenaarion tavoin yritys voi joutua maksamaan kalliin hinnan valitessaan ulkopuolisen yrityksen ylläpitämän palvelun.

Koska Nettiavain-projekti on ensimmäinen laatuaan Suomessa, ei asiasta ole aiemmin tehty yhtä tarkkaa dokumentointia sivuston siirtäjän näkökulmasta. Tämän insinööriyön avulla samanlaisten projektien aika- ja työmääriä on helpompi arvioida. Huomattiin, että sivuston ulkoasun mahdollisimman tarkka kopiointi oli asiakkaille kaikista tärkeintä sisällön siirtämisessä. Kun nämä asiat oli saatu kuntoon, oli asiakkaan mahdollisten verkkokauppatunnuksien, postituslistojen ja asiakasrekisterien siirtäminen helpompaa ja sivustot saatiin siirrettyä tällä tavoin nopeasti. Myös tehokas asiakaskontaktointi oli erittäin tärkeässä roolissa. Projektissa huomattiin, että eri itsepalveluilla pystytään tarjoamaan asiakkaille suurinta osaa tyydyttävä lopputulos, joten aiheesta tehty selvitys on käyttökelpoinen samankaltaisten projektien suunnittelussa myös tulevaisuudessa.



## Lähteet

- 1 Tietoa yrityksestä. 2013. Verkkodokumentti. Fonecta Oy.  
<<http://www.fonecta.fi/info/tietoa-yrityksesta>>. Luettu 1.3.2014.
- 2 Company Overview. 2013. Verkkodokumentti. European Directories Group.  
<<http://www.europeandirectories.com/about-us/company-overview>>. Luettu 1.3.2014.
- 3 Fonecta Kuluttajapalvelut. 2013. Verkkodokumentti. Fonecta Oy.  
<<http://www.fonecta.fi/info/liiketoiminnot/fonecta-kuluttajapalvelut>>. Luettu 1.3.2014.
- 4 Fonecta Internet. 2013. Verkkodokumentti. Fonecta Oy.  
<<http://www.fonecta.fi/info/liiketoiminnot/fonecta-internet>>. Luettu 1.3.2014.
- 5 Ideakone lyhyesti. 2013. Verkkodokumentti. Ideakone Oy.  
<<http://ideakone.fi/yritys/160>>. Luettu 25.1.2014.
- 6 Vilpponen, Antti. 2009. Easy Website Development Is A Big Money Business. Verkkodokumentti. <<http://www.arcticstartup.com/2009/11/02/easing-website-development-is-a-big-money-business/>>. 2.11.2009. Luettu 25.1.2014.
- 7 Nurminen, Mikko. 2012. Vieraskynä: Kotisivukone.fi –sivuston uudistuksen tarina. Verkkodokumentti. <<http://vierityspalkki.fi/2012/07/10/vieraskyna-kotisivukone-fi-sivuston-uudistuksen-tarina/>>. 10.7.2012. Luettu 25.1.2014.
- 8 Skyttä, Henrik. 2013. Fonecta vahvistaa digitaalista tarjoamaansa. Verkkodokumentti. <<http://www.fonecta.fi/info/fonecta-vahvistaa-digitaalista-tarjoamaansa>>. 14.1.2013. Luettu 25.1.2014.
- 9 Ominaisuudet. 2013. Verkkodokumentti. Ideakone Oy.  
<<http://www.kotisivukone.fi/esittely/ominaisuudet>>. Luettu 25.1.2014.
- 10 Hinnasto. 2013. Verkkodokumentti. Ideakone Oy.  
<<http://www.kotisivukone.fi/hinnasto>>. Luettu 1.2.2014.
- 11 Avaimet Käteen. 2013. Verkkodokumentti. Ideakone Oy.  
<<http://www.kotisivukone.fi/esittely/avaimet-kateen>>. Luettu 1.2.2014.
- 12 Elisa kehittää sähköisen viestinnän palveluitaan – uudistunut Markkina-avain tuo tehokkuutta ja kustannussäästöjä yrityksille. 2008. Verkkodokumentti.  
<<http://www.taloussanomat.fi/tiedote/2/1270804>>. 18.11.2008. Luettu 14.2.2014.

- 13 Yhteistyökumppanilta: Elisa Kotisivut –palvelun liiketoiminta siirtynyt Optinet Oy:lle. 2012. Verkkodokumentti. Yrittäjät Sipoo. <<http://www.yrittajat.fi/sv-FI/uudenmaanyrittajat/sibbo/uutinen/?groupId=2c2e733c-557b-4e5b-9628-ae39891e2fce&announcementId=cf443894-498d-4f23-bf06-c7bb4a78cab0>>. 9.3.2012. Luettu 2.2.2014.
- 14 Elisa Kotisivut on nyt Nettiavain. 2012. Verkkodokumentti. Optinet Oy. <<http://www.nettiavain.fi/tiedote/>>. 1.3.2012. Luettu 31.12.2013.
- 15 Fonecta ostaa Aldone liiketoiminnan. 2013. Verkkodokumentti. Aldone. <<http://www.aldone.fi/ajankohtaista/fonecta-ostaa-aldone-liiketoiminnan/>>. 14.1.2013. Luettu 25.1.2014.
- 16 Asiakastiedote: Nettiavain ja kotisivusi suljetaan. 2013. Ideakone Oy. <[http://www.kotisivukone.fi/postituslista.html?action=gm&miid=28115\\_0c02da723f](http://www.kotisivukone.fi/postituslista.html?action=gm&miid=28115_0c02da723f)>. 16.11.2013. Luettu 10.2.2014.
- 17 Pk-yritysten kustannukset nousussa – suhdanneodotuksissa pientä laskua. 2007. Finnvera. <<http://www.finnvera.fi/Finnvera/Uutiset/%28newsid%29/402>>. 9.10.2007. Luettu 15.3.2014.
- 18 Verkkokauppatilasto 2013 / H1. 2013. Verkkodokumentti. TNS-Gallup. <[http://www.tns-gallup.fi/doc/digi/Verkkokauppatilasto\\_2013.pdf](http://www.tns-gallup.fi/doc/digi/Verkkokauppatilasto_2013.pdf)>. 3.10.2013. Luettu 15.3.2014.
- 19 Rouse, Marget. 2011. Content management system (CMS). Verkkodokumentti. <<http://searchsoa.techtarget.com/definition/content-management-system>>. 28.1.2011. Luettu 24.3.2014.
- 20 What is Content Management. 2011. Verkkodokumentti. Enterprise Content Management. <<http://www.contentmanager.eu.com/history.htm>>. Luettu 24.3.2014.
- 21 Tolvanen, Perttu. 2013. Julkaisujärjestelmät Suomessa. Verkkodokumentti. <<http://northpatrol.fi/julkaisujarjestelmat-suomessa/>>. 3.9.2013. Luettu 28.3.2014.
- 22 Plugin Directory. 2014. Verkkodokumentti. Wordpress.org. <<https://wordpress.org/plugins/>>. Luettu 28.3.2014.
- 23 Download & Extend. 2014. Verkkodokumentti. Drupal. <[https://drupal.org/project/project\\_module](https://drupal.org/project/project_module)>. Luettu 28.3.2014.
- 24 Webhotelli. 2013. Verkkodokumentti. Louhi Net Oy. <<http://www.louhi.fi/webhotelli/>>. Luettu 28.3.2014.

- 25 Ulkoasun muokkaus. 2014. Verkkodokumentti. Ideakone Oy.  
<<http://www.kotisivukone.fi/asiakastuki/ulkoasun-muokkaus>>. 9.1.2014. Luettu 28.3.2014.
- 26 Nettiavain hinnasto. 2013. Verkkodokumentti. Optinet Oy.  
<<http://www.nettiavain.fi/hinnasto>> 12.5.2013. Luettu 31.12.2013.
- 27 Esittely ja hinnasto. 2013. Verkkodokumentti. Eventus Media Oy.  
<[https://www.aava.eu/esittely\\_ja\\_hinnasto.html](https://www.aava.eu/esittely_ja_hinnasto.html)>. Luettu 28.3.2014.

