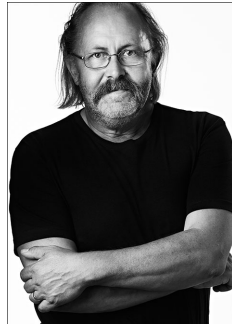


Ett nyhetsbrev från Digitalpedagogen ...

Augusti 2008



SÄKERHET, BEKVÄMLIGHET OCH LÖNSAMHET I EN ENDA BOX ...

Få saker är så förhållandevis enkla som att sälja ett backup-system till en kund som just haft en hårddisk-krasch.

Det kan förefalla cyniskt att säga så, men jag tror att du förstår vad jag menar. Man blir så påmind om sin egen sårbarhet att man äntligen kommer sig för med det man borde gjort för länge sedan.

Med en nätverksansluten backup-server, som inte bara löser säkerhetsproblemet, får du så mycket mervärde att hela investeringen känns otroligt mycket mer värd. Ett sådant säkerhetssystem ger dig backup men blir också din assistent hemma på studion när du själv är ute på jobb.

Brevlåda, backup och bildserver.

Säkerhetskopieringen sköter du via ett schema som aktiveras av datorns klocka och kopierar allt som ändrats på din dator sedan förra gången backupen kördes. Du kan givetvis ansluta flera datorer till samma backupserver.

Samtidigt kan dina kunder och uppdragsgivare lämna material i en brevlåda på servern, via Internet och t.ex. en FTP-klient.

Och dina bildköpare kan beredas åtkomst, dygnet runt, till sina bilder på servern, antingen via FTP eller med sin egen webbläsare.

Den "mjuka" säkerheten.

Du styr helt och hållet över vem som kan komma in i din server, vad användaren kan göra där och i vilka mappar han kan göra saker. Detta sker genom att du lägger upp användare och behörigheter.

Du lägger in bilder som kunden skall hämta, raderar dem som han inte längre skall ha o.s.v. och du kan självklart ge olika användare olika behörigheter till en och samma mapp, även om de jobbar på samma företag.

Den "hårda" säkerheten.

Ett system bestående av flera hårddiskar håller i ett gemensamt register som medger att vilken som helst av diskarna som "går sönder" kan ersättas under gång utan att data går förlorade.

Servern övervakar dessutom sitt eget välbefinnande och larmar, via ett mail till dig - eller till mig - om något börjar se fel ut.

Servern kommunicerar på det sätt du vill.

När du administrerar - lägger upp konton, användare o.s.v. - gör du det via ett överskådligt webgränssnitt, d.v.s via din webbläsare.

När du t.ex. skall lägga in bilder för leverans i kundens mapp monteras helt enkelt din arkivmapp och kundens leveransmapp som vanliga "hårddiskar" och du kan enkelt "dra och släppa" ...

När kunden skall hämta eller lämna bilder görs det t.ex. med en vanlig FTP-klient.

Om du vill kan du till och med skicka en färdig länk till kunden som, när han klickar på den, hämtar hem den bild han skall ha med hjälp av hans vanliga webbläsare.

Och det kanske bästa av allt.

Alla ovanstående funktioner kan fjärrstyras via Internet.

Du kan alltså hjälpa kunden som kvickt behöver en bild från ditt arkiv, även om du sitter på jobb i Sydafrika ... utan att behöva be någon anna rota i ditt arkiv och leverera till kunden. *(forts. sid 2)*

Passa på att få underhåll, service, uppgraderingar etc. av din dator och ditt nätverk när det är lugnt och sakerna fungerar! Det blir billigare än panikutryckningar och sparar definitivt dina nerver.

(forts fr. sid 1)

Finns det då inga nackdelar?

Vad är då haken? Finns det inga nackdelar?

Jo, kanske, men inga som inte är värda att leva med, menar jag.

Ett system för säkerhetsbackup av det här slaget skyddar rent tekniskt mot förluster av data, men den helt "säkra backupen" är att ha alla filer speglade på flera geografiska platser, t.ex. hemma och på studion. Tjuven, branden, kriget o.s.v. är med andra ord en annan femma ...

Att sätta upp systemet tar en stund och är inte helt lätt för den som inte har nätverksböcker på nattygsbordet.

Administrera servern är lättare men kräver även det ett litet engagemang.

Å andra sidan låter du ju din favorit-tekniker göra detta till en rimlig kostnad medan du är ute och plåtar och debiterar i din tur.

Kostnaden för hela systemet är ungefär hälften av vad en renovering och bildräddning kostar av en hårddisk som skurit, är avdragsgill och kan köpas eller hyras. En offert på ett färdigt system, installerat och klart att tas i bruk, får du så snart vi klarat ut hur stort lagringsbehov du har.

Ring eller maila!

SPALTEN

Olika sätt att serva sin utrustning.

Att tillkalla support och tekniker när utrustningen gått sönder är naturligtvis självklart för alla, men det finns ett sätt till och det sättet ökar, med goda resultat som följd.

Att beställa support och underhåll av framför allt sin dator och sitt nätverk medan det ännu fungerar och när det är någorlunda lugnt sparar såväl pengar som nerver. Det blir aldrig billigare att få saker gjorda i paniksituationer.

Troligen medför det dessutom extrakostnader för temporära lösningar, budningar, omfotograferingar etc. och i värsta fall missar man en inlämningstid eller kanske, bevara mig, förlorar en kund.

Avtala gärna om s.k. periodisk support, regelbunden eller a' la carte. Det lönar sig ...

Kom ihåg!

Photokina den 23 - 28 september.

Fotomässan den 14 - 16 november i Stockholm

Fotomässan den 20 - 22 februari i Göteborg

ÄR DU KOSTNADSMEDVETEN?

Okay, jag leker med ordet ...

Jag menar egentligen: Har du blivit klar över att vår bransch lämnat den tid bakom sig då man kunde investera i utrustning?

Det är fortfarande vanligt att fotografer tvekar att förnya eller komplettera sin utrustning av rädsla för att den skall "bli gammal redan nästa vecka". 25 % av alla kunder gör aldrig nödvändiga uppgraderingar av sin utrustning av det skälet. Som tur är är det inte samma 25 % hela tiden för då skulle de helt slås ut från sin marknad.

Som säljare eller rådgivare vill jag helst kunna lägga korten på bordet. Därför uppmanar jag mina kunder att se på sin utrustning som en kostnad och inte som en investering, för snart kommer det en ny modell som kommer att förstöra andrahandsvärdet på sin föregångare.

Andrahandsvärdet men inte *funktionen!*

För om den utrustning du köper idag gör jobbet du kan ta betalt för och gör det bra, så kommer den att göra samma jobb lika bra i morgon ... och nästa år ... och nästa ...

Byter du till en annan typ av jobb, en annan kund eller expanderar verksamheten så kanske du "måste" möta detta med ny eller delvis ny utrustning.

Ny utrustning är också en vanlig metod för att ta marknadsandelar från andra. Kanske har du förlorat kunder för att någon annan uppgraderat före dig, och då vet du vad jag menar.

Det här, liksom finansiering och lönsamhetsresonemang, är jag bra på och jag hjälper dig gärna med synpunkter, råd och fallgropar när du skall besluta om din nästa investering ... förlåt, ditt nästa inköp ...

Redan i nästa nyhetsbrev berättar jag om ett nytt sätt att jobba, tillämpat bara av en handfull fotografer i Sverige, som öppnar marknaden från en helt ny vinkel.