

HEAMEDIA Portal Framework

Ordning och delning — Cold & Clear

Vad är HEAMEDIA Portal Framework

Självhostad kundportal och arkiv — bortom ett traditionellt innehållshanteringssystem (CMS)

HEAMEDIA Portal Framework (HPF) förenar fillagring, databaser och publicering i ett sammanhållet system. Originalen hålls skyddade; endast utvalt innehåll exponeras. Du styr var det körs och vad som är synligt. Ramverket är beprövat i internationell användning i över ett decennium.

Problemet vi löser

Vardagliga hinder för små och medelstora teknikbolag

Kund- och produktdata ligger utspridd mellan olika verktyg, och konton/behörigheter hanteras ad hoc. Det är oklart vem som ska ha tillgång till vad. Filer delas som länkar utan spårbar kvittens, vilket skapar versionsosäkerhet och extra support. Samtidigt växer licenser och prenumerationer – kostnaderna ökar, men kontrollen över data och åtkomst minskar.

Så det fungerar i vardagen

Ett enkelt flöde som bär kommunikationen med kunder och partners

Det dagliga flödet är enkelt. Publika sidor är öppna och ospårade; inga pop-ups, inga tredjepartsskript. När någon vill ladda ner skyddat material registrerar sig personen eller loggar in, godkänner dataskyddsförordningen (GDPR), och får åtkomst enligt sin roll. Nedladdningar är lösenordsskyddade och från den tidpunkten finns en tydlig logg och kvittens över vem som hämtade vad och när — men först efter uttryckligt samtycke*. Känsligt material ligger bakom inloggning; publikt material förblir publikt. Administrativa funktioner kan begränsas till ett virtuellt privat nätverk (VPN) så att konfiguration och uppladdning endast kan göras från godkända platser. Originalen ligger i den icke-publika back-end-delen; den publika sajten exponerar endast virtuella ‘kataloger’ av det du väljer att publicera.

* Publika sidor: ingen tredjepartsspårning. Samtycke och individloggning endast vid godkännande av registrering och nedladdning.

Kunddatabas i centrum

Ett ställe för konton, åtkomst och historik (kundrelationshantering, CRM, i lätt form)

I centrum finns en enkel kunddatabas — Kundrelationshantering (Customer Relationship Management, CRM) i en lätt, praktisk form. Konton, roller, samtycken och åtkomstnivåer samlas på ett ställe så att du alltid vet vem en person är och vad denne får se. En tydlig historik registrerar viktiga händelser som registreringar, inloggningar och nedladdningar, vilket förenklar uppföljning. Uppdateringar och material kan skickas till rätt grupp utan att exportera listor till andra verktyg. Efterlevnad är inbyggd: samtycke fångas och lagras, och en samtyckeslogg hålls enligt GDPR.

Kontrollerad delning utåt

Rätt fil till rätt person — utan läckande länkar

Filer delas via konton och roller, inte via publika länkar. Varje kundnivå ser exakt det material de ska — utan manuell fil-mejlning. Varje nedladdning skapar en kvittens som visar vem, vad och när. Och om dagen kommer då ni vill flytta, kan allt exporteras. Kunden äger innehållet hela vägen.

Spårbarhet & förtroende

Synlig ordning minskar osäkerhet och supportbehov

Förtroende växer när ordningen är synlig. Portalen håller en tydlig logg över inloggningar, nedladdningar och viktiga åtgärder — vem gjorde vad och när. När som helst kan denna historik exporteras som en komma-avgränsad textfil (CSV) för analys i egna verktyg. Portalen visar också praktiska signaler, som aktivitet per kund och tiden från en uppdatering till första nedladdning, så att du ser om informationen når fram snabbt. Samma underlag gör revision enkel och stödjer ett stadigt förbättringsarbete över tid.

Så upplevs portalen för kunden

En ren, snabb och pålitlig plats för material och uppdateringar

För kunden känns portalen ren, snabb och pålitlig. Inga förvirrande insticksmoduler (plugins) att lära sig och inga otydliga länkar att jaga; samma plats innehåller alltid det senaste materialet. Det är lätt att hitta — det man behöver finns där man förväntar sig. Uppdateringar publiceras som tydliga release-notiser på sajten, så man slipper leta i långa mejltrådar. Upplevelsen är konsekvent och professionell från sida till sida, vilket bygger förtroende och minskar behovet av support.

Bevis från verkligheten (Qulsar m.fl.)

Praktisk användning i internationella samarbeten

Portalen blev en tillgång i vardagen. Kunder kunde själva hämta dokument, mjukvara och SWM-nycklar vilket minskade mejl fram och tillbaka. Inside sales uppskattade automatiseringen och enkelheten i CMS (Content Management System). Driften var stabil mellan Sverige, USA och Indien. Viktigast: systemet växte i små, konkreta steg från verkliga behov—vilket gjorde införandet smidigt och resultatinriktat. Som förfining håller vi nu releaserna rena med ett tydligt mönster “Rekommenderat · Senaste · Arkiv” för enkel navigering.

Pilotupplägg (12 månader)

Små steg som ger verklig nytta och en tydlig utvärdering

Piloten pågår i tolv månader och rör sig i små, praktiska steg. Vi installerar i kundens egen miljö — antingen en lokal server (on-premises) eller en kundägd virtuell privat server (VPS) — så att ägandet är tydligt från dag ett. Om så önskas kan även en HEAMEDIA-server användas under pilotperioden. Omfattning: tre kärnflöden (registrering och roller, lösenordsskyddade nedladdningar samt release-notiser). Administrationsarbete kan begränsas till VPN (Virtual Private Network). Dagliga säkerhetskopior sätts upp med testad återläsning. Piloten erbjuds till självkostnad (25–35 tkr exkl. moms*; $\approx$ €2,5–3,5k / \$2,5–3,5k). Allt innehåll och all data förblir hos kunden. Vi startar med en Letter of Intent (LOI).

* Omfattning: 1 domän, 3 kärnflöden, $\leq$ 2 administratörsanvändare, grundläggande design, VPN-administration, dagliga säkerhetskopior, export.
Exkluderar: e-posthosting, omfattande omprofilering, anpassade integrationer.

Varför nu & nästa steg

Från abonnemang till ägande — Cold & Clear

Att köra portalen i er egen miljö ger datasuveränitet och en förutsägbar kostnadskurva, i stället för att stapla licenser som inte ger mer kontroll. Risken minskar eftersom delning är kontrollerad, loggarna är tydliga och export alltid är möjlig. Om detta känns rätt är nästa steg enkelt: en genomgång på 20 minuter för att se flödet, en kort demo med ert användningsfall och sedan en LOI för att starta en tolv månaders pilot.

Nästa steg: 20-minuters genomgång → demo → LOI (Letter of Intent)

Kontakt: info@heamedia.com · heamedia.se/hpf-pilot