

Virkisvitjan

Bindilið millum veitara og útbjóðara

Skalt tú byggja nýggja terassu ella skulu húsini málást, vita vit øll, at tað einasta rætta er at biða um tilboð frá so mongum veitarum sum gjørligt

Men hvør tekur sær tíð til at ringja runt til tíggjutals veitarar at biða um tilboð? Hvat hevði tað ikki verið praktískt, um allir veitararnir vóru savnaðir sama stað.

Og tað er júst tað, veita.fo ger – savnar allar veitararnar á sama stað, so tær ikki tørvar at ringja runt. Send ein fyrispurning inn og fá tilboð frá fleiri veitarum eftir fáum døgum. So stendur tær frítt at velja tann veitaran, tú heldur hevur besta boðið.

Veita.fo er ein nýggj heimasíða, ið skal vera bindilið millum teg, sum hevur ein tørv, og teir, ið kunnu gera tína uppgávu. Longu nú eru yvir 100 skrásettir veitarar innan ellivu ymiskar vinnugreinar, so allarhelst er gjørligt at finna onkran, ið kann gera júst tað, tú ynskir fáa gjørt í summar.

– Summi vita bara um ein veitara innan okkurt øki, og kunnu tí ikki gagnnýta fyrimunirnar við kapping millum fleiri veitarar. Vit kunnu veita tilboð frá fleiri veitarum ómakaleyst

og ókeypis, sigur Torkil Jonsson, ið rekur veita.fo

– Vit virka sum bindilið millum veitarar og útbjóðarar. Skalt tú hava eina uppgávu loysta, hugsa so fyrst og fremst veita.fo, sigur Torkil Jonsson.

Hugsanin er, at heldur enn at ein útbjóðari má leita eftir veitarum, fara veitararnir at kappast um útbjóðaran.

– Í síðsta enda er hetta ein trygd fyri kundan. Tað kann vera torført hjá fólki at vita, hvat ein rímligur prísur er fyri eina tænastu, men við at fáa

VIT VIRKA SUM BINDILIÐ MILLUM VEITARAR OG ÚTBJÓÐARAR. SKALT TÚ HAVA EINA UPPGÁVU LOYSTA, HUGSA SO FYRST OG FREMST VEITA.FO



tilboð frá fleiri veitarum, kann kundan gera sær eina betri meting um, hvat er rímligt at gjalda. Og um prísurin framvegis ikki hóvar kundanum, so stendur hon frítt í boði ikki at taka av nøkrum av tilboðunum, greiðir Torkil Jonsson frá.

Yvir 100 veitarar hava longu

skrásett seg í skipanini, men Torkil Jonsson og Høgni Berg, ið er stendur fyri marknaðarføringini av veita.fo, vóna, at enn fleiri fara at skráseta seg framyvir.

– Hetta er ein góður møguleiki hjá veitarum at fáa nýggjar kundar, sum teir kanska ikki høvdu fingið gjøgnum