



Guide: Forklar din opgave korrekt

I denne lille guide vil jeg, som overskriften siger, give mit bud på hvordan man stykker sin tråd sammen, når man søger en freelancer/virksomhed til et job eller en opgave.

Skrevet den **17. Jun 2012** af **KHHP** I kategorien **Job/opgaver** | ★★★★★

Det første man skal sørge for er at man giver en kort beskrivelse af sit site og måske et par linjer omkring virksomheden. Dernæst giver man lidt information omkring hvad man godt kunne tænke sig på siden. Et eksempel:

Vi er et nystartet mobildiskotek, som lige nu stadig er igang med at få en kundekreds. Vi går op i høj kvalitet uden at gå på kompromis med prisen. Lige nu er vores site bygget i wordpress og mangler et facelift og muligheder for online booking. På siden kunne vi godt tænke os mulighed for at tilføje og slette indhold, samt online kontaktformular, hvor sikkerheden er således at vi reducerer SPAM-mails til et absolut minimum. Det samme gælder for den booking-formular vi ønkser. Denne skal sende os en mail med alle detaljer, samt at oplysningerne skal gøres tilgængelige for os i en lukket del af siden.

Sådan ville jeg have skrevet begyndelsen til en opgave den gang jeg startede mit mobildiskotek, hvis det ikke var fordi at jeg selv var i stand til at lave de ting vi ønsker.

Som det næste ville det være en god idé at skrive hvilke kompetencer man ønsker at opgave-tageren har. F.eks. skarp til HTML, CSS, PHP og muligvis lidt javascript, hvis man kender til de forskellige sprog.

Som det næste skulle man overveje hvad man er villig til at betale for opgaven.

Eksempel:

Vi ønsker en freelancer/virksomhed der kan lave en flot og fangendehjemmeside, der indeholder de funktioner vi efterspørger. Da vi som sagt er nystartet har vi ikke et særlig stort budget og vi kan max. betale 4.000kr. for opgaven.

Sådan mener jeg at en god tråd, hvor man udbyder en opgave, skal startes.

Nu lige et eksempel på hvordan man ikke skal gøre det:

Hej
Vi har en god idé og mangler en programmør til at udføre det.
Vi kan desværre ikke tilbyde dig betaling for jobbet.
Kontakt os på mitnavn@mitdomæne.dk

I dette eksempel for vi ikke særlig mange oplysninger vi kan bruge til noget. Dette viser efter min mening at det overhovedet ikke er gemmentænkt og at udbyderen af opgaven højst sandsynligt vil stille meget høje krav til den person der skulle være så gavmild at tage imod opgaven. Det eneste brugbare vi får ud at det eksempel er en mailadresse, men dette er ikke nødvendigt, da kontakten alligevel foregår via eksperten.dk.

KONKLUSION

For kort at opsumere og konkludere på det jeg har gennemgået i denne guide, så skal en god opgavebeskrivelse altid indeholde detaljer omkring hvem der ønsker opgaven udført, for at evt. interesserede kan sætte sig ind i opgaven og det billede virksomheden ønsker ud ad til.

Dernæst er det altid godt at stille nogle krav til kompetencerne og gerne fortælle hvad man kan/vil give for opgaven. At skrive at man ikke kan give noget for opgaven, eller tilbyde partnerskab i en forretning, som

måske alligevel ikke bliver til noget og derved har man brugt en masse tid på at levere et seriøst produkt, uden at have fået nogen form for betaling ud af det.

Jeg håber at denne lille guide har hjulpet nogen og at andre brugere vil anvende den til at vise de uvidne hvordan en opgave skal formuleres.

Ris & ros til min guide er velkommen.

Kommentar af pstidsen d. 13. Jun 2012 | 1

Guiden burde være sticky i de relevante kategorier.

Kommentar af softspot d. 14. Jun 2012 | 2

Det er vel individuelt hvormeget information folk har behov for, for at blive triggeret til at byde ind på en opgave.

Det er måske heller ikke altid muligt/hensigtsmæssigt at offentliggøre, hvad en opgave går ud på. Det er ej heller altid opgavestiller ved, hvilken platform der er mest optimal at løse en opgave på og hvor lang tid det tager. Derfor synes jeg ikke nødvendigvis du kan give en god entydig opskrift på, hvordan en opgave skal formuleres her på eksperthen.

Hvis du mangler info, spørger du vel ind til det, hvis du synes du er interesseret i at give dig i kast med den. Hvis ikke, kan du vel bare surfe videre til de andre vigtige ting du har gang i... :-)

Kommentar af Denarn d. 15. Jun 2012 | 3

I princippet går det hele vel ud på, at man skal give et godt førstehåndsindtryk, og derved fortælle om sit projekt i sådan et omfang, at en eventuel freelancer/virksomhed ved hvad de går ind til, uden at skulle presse citronen i 10 mails.

Men som softspot forklarer, så er det jo individuelt hvor meget information den enkelte har brug for, for at sige ja til et job. :-)

Kommentar af KHHP d. 17. Jun 2012 | 4

Tak for jeres feedback. Jeg har rettet guiden, således at eksemplet hvor jeg havde skrevet noget omkring programmeringssprog, nu er rettet til et mere dagligt sprog, hvor opgave-udbyder ikke ved hvad en side skal kodes/laves i.

Kommentar af inteeel d. 19. Jun 2012 | 5

Mht. prisen og en tydeliggørelse af éns budget er jeg en smule uenig. Her tænker jeg på opgavestilleren. Ofte ved opgavestillerne ikke, hvor stor opgaven er - altså omfanget i forbindelse med tid, pris, størrelsen på opgaven, sværhedsgrad m.m. I stedet **bør** opgavestilleren forklare opgaven og herefter modtaget et tilbud fra programmøren - en estimering af tid, ressourcer, prisleje og hvad der ellers kan nævnes af faktorer. Hvis opgavestilleren nævner, at maksbudgettet er 10.000 kroner, og at opgaven reelt kan laves til 5-6000 kroner, vil programmøren oftest prøve at trække prisen tæt mod de 10.000 kroner, da personen ved, at opgavestilleren er villig til at tilsidelægge disse penge. :-)

Kommentar af KHHP d. 20. Jun 2012 | 6

#5 Det kan du godt have ret i. Dog kan den enkelte udbyder jo afgøre om de ønsker at oplyse ek max.

budget eller om de vil holde det hemmeligt og så vælge programmør ud fra tilbudende. Dog er det jo ikke alle der vil prøve at presse prisen så tæt på grænsen som muligt. Der er jo nogle der ikke kun gør det for pengene. Nu ved jeg godt at det er dumt at bruge mig selv som eksempel, men jeg tager opgaver der giver mig en udfordring og lidt at arbejde med. Selvfølgelig vil jeg også gerne blive betalt for mit arbejde, men da giver jeg en rimelig pris og også selvom udbyderen har et max. budget på f.eks. 2.000 og det vil koste mindst 4.000 at få en fornuftig programmør til at lave det, så afgiver jeg mit bud og gør opmærksom på at budgettet er en smule lavt. Mange gange fortæller jeg også hvad jeg er villig til at lave for det tilsidesatte budget. Dette er for at hjælpe udbyderen til at afsætte et fornuftigt budget til en evt. fremtidig opgave, men samtidig vise dem hvad de kan få for de penge de har til rådighed til projektet lige nu. Så kan de prioritere og måske sige at de i første omgang vil nøjes med at have en side hvor de ikke kan redigere det der er på siden uden at have softwaren og evnerne til det, og så senere muliggøre redigering via browseren uden ekstra software.

Men som sagt, så er det op til den enkelte udbyder at vurdere om de tør stole på at de får nogle reelle bud på opgaven hvis de oplyser deres budget. De kan jo evt. oplyse budgettet når de har fået et par stykker, hvis de ligger langt over det de har tænkt sig at betale. Så skal de selvfølgelig også forvente at de kommer til at ligge lige på deres max. budget.