

10 gode råd til leverandøren, når du starter et projekt

OS2-fællesskabet

Vejledning

leverandør

tips

Et god relation og et godt samarbejde er nøglen til succes.

1. Understøt at kunden får afklaret projektet og dermed stillet de rigtige krav.
2. Hvis ikke der ligger mockups og intern behovsafklaring til at begynde med, så stil jer til rådighed for - mod betaling - at hjælpe med uarbejdelsen eller sig til kunden, at de skal vende tilbage, når opgaven er løst.
3. Tag ansvar for at **CoC** og **Governance** i OS2 overholdes, så løsningen er i en stand, hvor den kan frigives, deles og tages i brug af andre.
4. Kunden samarbejder med dig som leverandør, fordi du ved, hvad der skal til for at lave en god løsning og ved, hvad skal til, for at nedbryde opgaven i mindre udviklingsbare elementer.
5. **Hav en åben og ærlig dialog med kunden.** En fælles forståelse for kommunikationen er en forudsætning for et godt produkt. Vær indstillet på at tale et sprog, kunden kan forstå.
6. Du skal som leverandør være til rådighed overfor kunden i hele projektføreløbet med en kontant bemanning. Udpeg så vidt muligt et fast point of contact. Kunden skal ikke betale for vidensoverlevering internt hos dig.
7. Stil hellere for mange spørgsmål end for få. Gør det klart for kunden, at manglende afklaring kan være en forsinkelse for processen.
8. Understøt at aftalte testbare checklister er rettesnoren for, hvad man gør og hvor langt i udviklingen, man er. Synliggør hvad der prioriteres som det næste, når element er færdiggjort.
9. I estimerne skal der være plads til at code review, vidensdeling, test (automatiseret), dokumentation, standardiserede krav til implementeringssetup og at god kodekvalitet sikres.
10. Afklar kundens modenhed og sæt ambitioner derefter. Lav en forventningsafstemning af dialog, krav, værdien af projektet, tidsplan og kundens involvering/ressourcer. Afklar om kunden varetager noget projektledelse eller kun er forretningsviden. Sikre et single point of contact hos kunden.