

Gode råd når du har en idé, et behov eller vil start et projekt

Her har vi samlet gode råd til, når du/I har spottet et behov og/eller fået en god idé eller vil starte et projekt – som kommune eller leverandør. Listerne er enkle og lette at gå til.

Mangler du/I svar på flere eller andre spørgsmål, så kontakt OS2s sekretariat på email os2@os2.eu.

råd produkt Vejledning behov
projekt
OS2-fællesskabet

Dokumenter i dokumentindsamlingen

1. 10 gode råd når du starter et projekt
2. 10 gode råd til leverandøren, når du starter et projekt
3. Sådan pitcher du et projekt eller idé til din kommune eller andre: NABC modellen
4. Idékort – Har du en idé som skal sælges til andre?

10 gode råd når du starter et projekt

OS2-fællesskabet

oprette

start

projekt

projektledelse

forventningsafstemning

relation

Brug pengene fornuftigt og opbyg en god relation

1. *Undersøg om andre har samme behov, f.eks. via OS2 eller dit netværk.*
2. *Hold fokus på, 'hvad er behovet som skal løses'.*
3. *Tegn mockups på papir, hvad tænker du, hvordan skal det hænge sammen.* Det gør det nemmere at stille krav efterfølgende. Hvordan tænker du flowet for løsningen.
4. *Tag kontakt til leverandør, gør det klart fra start, at resultatet skal kunne deles (Open Source).* Brug gerne OS2 netværket af leverandører. Så har de allerede underskrevet et code of conduct, og de har de rette forudsætninger for at lave en løsning, som kan deles.
5. *Afklaringsworkshops med leverandør.* Udgangspunkt er mockups. Nedbrydning af opgaven i delelementer som kan prioriteres og gøres håndterbare. Tænk MVP (Minimum viable product), lav noget som fungerer for at afklare processen og løbende blive mere skarp på krav, flow og endelig løsning.
6. *Omskriv afklaringen til testbare checklister.* Beskriv hvert enkelt element som et punkt på en liste som muliggør at verificere, hvad man ønsker, og hvad der er aftalt. Gør det så konkret som muligt, gerne med henvisning til mockups. Det er også i orden at vide, at elementer afventer at blive aftalt. Opgaven er nu omsat til noget som er nemmere at estimere for leverandøren.
7. *Få estimater og priser på opgaven, og aftal prioriteringen af opgaverne.* Vær klar over, at noget kan være mere komplekst end først antaget. Vær derfor parat til at afsætte tid til afklaring før endelig beslutninger træffes. Vær klar til løbende at kunne lave ændringer i prioriteringen.
8. *Du som kunde skal være til rådighed hele tiden i hele projektforløbet.* Du skal være i stand til at træffe beslutninger og prioriteringer. Gør det klart.
9. *Gør det klar for leverandøren, at du hellere vil spørges et par gange for meget end for lidt.* Hellere være sikker frem for at antage. Dette gør at for mange tilbeløb undgås.
10. *Åben og ærlig er en forudsætning.* Der skal være en fælles forståelsesramme i kommunikationen. alle parter skal kunne forstå hinanden. Gør det klart for leverandøren, hvilket sprog du taler (teknisk, forretning, andet).

Ejer: Charlotte Heikendorf
Godkender: Rasmus Frey
Revisionsdato: 21/11 - 2018

Version: 1.0
Godkendelsesdato: 4/7 - 2019

Print disse råd i pdf:

[10_gode_raad_naar_du_startet_et_projekt.pdf](#)

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.

Sådan pitcher du et projekt eller idé til din kommune eller andre: NABC modellen

OS2-fællesskabet Vejledning pitch idé behov

En projektpitch kan opbygges baseret på Nabc-modellen. Betegnelsen er et akronym for Need – Approach – Benefit – Competition. Et projektforslag kan opbygges således:

NEED: *Hvad er problemet eller behovet, som et produkt skal dække?*

APPROACH: *Hvordan kan produktet adressere/løse problemet? Hvordan skaber det værdi? Hvilken tilgang har projektet til at løse problemet/behovet?*

BENEFITS: *Hvilke fordele er der ved dette projekt og fremtidige produkt?*

COMPETITION: *Hvorfor og hvordan er jeres projekt (og fremtidige produkt) bedre end andre og tilgængelige produkter på markedet.*

Idékort – Har du en idé som skal sælges til andre?

OS2-fællesskabet

Guide

Skabelon

idé

pitch

projektidé

projekt

behov

Når man har fået en god idé så skal man ofte forklare den og sælge den til andre. Ellers ender det ofte bare med at være en god idé som aldrig blev til noget.

Vi har udarbejdet vedhæftede skabelon som kan hjælpe dig til at forholde dig til vigtige emner når idé skal sælges til andre i din organisation eller til andre organisationer som man ønsker skal indgå i et samarbejde.

Find skabelonen til word her:

[idekort_os2.docx](#)

og i PDF format her:

[idekort_os2.pdf](#)

Man behøves ikke udfylde skabelonen direkte, det er helt okay at lave sit eget format med udgangspunkt i de emner som skabelonen indeholder. Måske du hellere vil lave en kort Powerpoint eller måske du har behov for mere plads til tekst.