Projectbrief

Een korte brief die je invult voor een eerste gesprek met eender welke softwarebouwer, ook met ons

Je hebt geen lastenboek nodig om met een softwarebouwer te praten, wel heldere antwoorden op een handvol vragen. Vul in wat je weet en laat open wat je niet weet: net die open plekken maken het eerste gesprek de moeite waard.

Het probleem

Omschrijf het probleem in één of twee zinnen

Wie heeft er last van (welke rol, welk team, welke klant)

Hoe vaak het voorvalt en wat het telkens kost (uren, geld, gemiste opdrachten)

Hoe je het vandaag oplost (rekenblad, mail, papier, helemaal niet)

Hoe succes eruitziet

Het resultaat dat je wil, in cijfers (bijvoorbeeld: van 4 uur naar 30 minuten per week)

Hoe je zal meten of het gelukt is

Wat er in de dagelijkse praktijk verandert voor de betrokkenen

Wie het zal gebruiken

Wie de gebruikers zijn, en met hoeveel ze ongeveer zijn

Dit document mag je vrij gebruiken en delen.

Hoe vlot ze met nieuwe tools omgaan (eerlijk)

Waar de tool gebruikt zal worden:

- [ ] Aan een bureau, op kantoor
- [ ] Onderweg, op een gsm of tablet
- [ ] Door klanten of partners buiten je organisatie

Harde randvoorwaarden

Is er een echte deadline, en wat maakt ze echt (evenement, contract, regelgeving)

Systemen waarmee het moet samenwerken (boekhouding, CRM, planning, machines)

- [ ] Er zijn persoonsgegevens of gevoelige gegevens mee gemoeid (GDPR van toepassing)
- [ ] Er geldt een sectorregel, certificering of audit

Zo ja, welke

Budget en beslissing

Een budgetvork is geen engagement. Ze vertelt een bouwer welke oplossingen het voorstellen waard zijn:

- [ ] Minder dan € 10.000
- [ ] € 10.000 tot € 25.000
- [ ] € 25.000 tot € 50.000
- [ ] Meer dan € 50.000
- [ ] Nog geen idee, en dat is oké

Wie de uiteindelijke beslissing neemt, en wie mee akkoord moet gaan

Wanneer je zou willen starten

Neem deze brief mee naar een eerste gesprek met om het even welke softwarebouwer, niet alleen met ons. De vragen zijn overal dezelfde.

Dit document mag je vrij gebruiken en delen.