

Fremtidens samarbejdsformer

Margrete Bak

Freelanceforum 2010

Hvordan får freelancere opgaver?

Som håndværkere

- Kunden bestiller enkelt opgaver
- Foreslår selv opgaver
- 'faste' kunder

Hvad kan man ellers gøre?

- Samarbejde.....

Hvem samarbejder du med?

- Kunder
- Specialister
- Leverandører
- Konkolleger
- Udenlandske kolleger
- Sam-boere
- Andre?
- - om hvad?

Trends

- Internationalisering
- Demografi
- Øget kompleksitet
- Teknologi spring
- Videnspredning
- Flere vil til orde/til syne

Internationalisering

- Internationalt stof
- International vinkling
- Internationale målgrupper
- Verden set fra andre positioner end DK

- International professions udvikling
www.designboom.net – 'aerobics'

www.thecoverstory.com

- Hollandsk agent i Indien
- Sælger til eng, fra og spansksprogede medier
- 'international appeal'
- 'uniqueness'
- Høje krav til fotos
- 60% - 40% - øvrige vilkår
- gensalg

Ex. Journalistisk proces

- Researche
- Indsamle info
- Organisere info
- Validere info
- Vinkle
- Formulere
- formidle
- Dokumentere
- Registrere
- Koordinere
- Projektstyre
- Vælge medie

Fra produkt til proces

- Flytte fokus
- Bidrage til proces

Ex. 2-årigt projekt

- Tilknyttet journalist fra dag 1

Ex. 'Hus-fotograf' - honorering

- Professionalisering
- i stedet for amatør formidling

Værdi sætning

- Problem – begrænset viden hos kunden
- EFU
- Egenskaber – konkrete
- Fordele – generelle
- Udbytte – specifikt for denne kunde

Strategi

- Hvem har din ydelse højest værdi for?
- Ex. kunsthåndværker
- Hvem har DIN ydelse højest værdi for?

Anbefalinger

- Eksperimentér
- Invester tid og opmærksomhed, bliv ved!
- Bryd 'hjemmemarkeds'-tankegang - nnf
- Hent erfaringer hjem - www.lightstalkers.org
- Brug dit mod - Byg på det mulige

- Du skal tilbringe resten af dit liv i fremtiden!