

Van:
Han Dieperink
Lex de Grijs
Berto Klompenhouwer

3 april 2007

Request for Proposal in het kader van het Create/The Match project
voor de ontwikkeling van een community-platform voor IT-freelancers

iProf.com

Inleiding

Inter Access is een IT-dienstverlener met 1100 medewerkers in Nederland, waarvan 800 in vaste dienst. De overige 300 zijn als freelancer tijdelijk aan Inter Access verbonden en voeren activiteiten uit uit naam van Inter Access bij een scala van middelgrote en grotere organisaties. De IT-freelancer wordt bij Inter Access de interim professional genoemd. De interim professionals zijn doorgaans IT-specialisten op het gebied van SAP, IBM, Microsoft, Oracle of Java technologie.

De inzet van interim professionals door Inter Access is de laatste twee jaar sterk gegroeid en die groei zal de komende jaren verder toenemen. Dat komt mede door de maatschappelijke trend van individualisering. Steeds meer IT-specialisten kiezen bewust voor een bestaan als freelancer, zeker nu de economische barometer voor een langere periode zonnig weer aangeeft.

Om de vraag vanuit de markt te kunnen invullen heeft Inter Access contact met veel freelancers en met een groot aantal intermediaire bureaus, die bemiddelen in vraag en aanbod van freelancers. Voor de komende jaren staat Inter Access voor de uitdaging aanzienlijk meer freelancers aan zich te verbinden, waarbij Inter Access natuurlijk hoge eisen stelt aan de kwaliteit van de dienstverlening. Het borgen van die kwaliteit is bij het werken met freelancers minder vanzelfsprekend als met de invulling door eigen medewerkers. Inter Access streeft in dat kader naar een grotere binding met een vaste relatief grote groep IT-freelancers (de zogenaamde IT-freelancer community).

Daarbij is wel het uitgangspunt dat de freelancer autonoom is en vrij om te gaan en te staan. Daar tegenover staat dat de freelancer ook het ondernemersrisico draagt.

Probleemstelling

Het binden van IT-freelancers lijkt een tegenstrijdig begrip. Immers de freelancer kiest bewust voor een onafhankelijk bestaan. Binden door het bieden van hoge tarieven is natuurlijk een mogelijkheid maar niet haalbaar vanuit een bedrijfseconomisch perspectief. Binden door de kwaliteit en duur van de opdrachten is wel een reëel alternatief, maar Inter Access moet op dat vlak concurreren met andere IT-dienstverleners, die ook gebruikmaken van freelancers, en het is moeilijk daarmee bij de freelancer een voorkeurspositie te veroveren.

Inter Access is er van overtuigd, dat dienstverlening aan freelancers en zachte factoren een hoge mate van binding kunnen opleveren, in de zin dat de freelancer Inter Access op zijn/haar shortlist of zelfs voorkeurspositie zet.

Voor dat doel wil Inter Access een multi-mediaal community-platform (laten) ontwikkelen in het kader van het Create-project onder leiding van ICT-Office. In het Create-project wordt de creatieve industrie uitgenodigd om deel te nemen aan een competitie, waarbij de winnaar van Inter Access de opdracht zal krijgen om het community-platform te ontwikkelen.

De te ontwikkelen community heeft tot doel die bindingsfactoren naar de freelancer-markt te brengen en de freelancers lid te laten worden van de community.

De community zal **iProf.com** worden genoemd, opereert onder eigen naam, maar is 100% gelieerd aan Inter Access.



De IT-Freelancer

De IT-freelancer, of ook wel interim professional, heeft doorgaans een jarenlange ervaring als IT-specialist in dienst bij een IT-dienstverlener of bij een gebruikersorganisatie. De freelancer heeft al jarenlang zelfstandig kunnen opereren bij (klanten van) zijn werkgever. Sinds 2005 is de IT-markt weer groeiende en lonkt het perspectief voor ervaren, zelfbewuste specialisten. Een deel van die populatie neemt die stap vanuit primair economische motieven en accepteert het ondernemersrisico. Een veel kleiner deel stelt vooral het ondernemerschap centraal en ziet de stap als het bouwen van een onderneming. Deze aanvraag richt zich vooral op de eerste en grootste groep.

De behoefte van de IT-freelancer

De primaire behoefte van de interim professional is werk. Interessant, volwaardig werk tegen een goed tarief. Meestal is dat werk de voortzetting van wat hij/zij eerder heeft gedaan. De interim professional heeft vaak wel een technisch netwerk, maar het commerciële netwerk is meestal onderontwikkeld.

De interim professional heeft (zeker na verloop van tijd) een aantal behoeften ontwikkeld:

- Een saleskanaal voor continuïteit in opdrachten
- Vernieuwende en uitdagende opdrachten
- Ondersteuning bij administratieve aangelegenheden
- Inkoop en/of gebruik van professionele faciliteiten
- Personal branding / ontwikkeling van het CV
- Ontwikkeling van met name technische skills/kennis
- Inhoudelijke support/feedback/klankbord
- Informatiebehoefte rond IT-business, IT-specialisme, etc.
- Sociaal netwerk met 'peers'

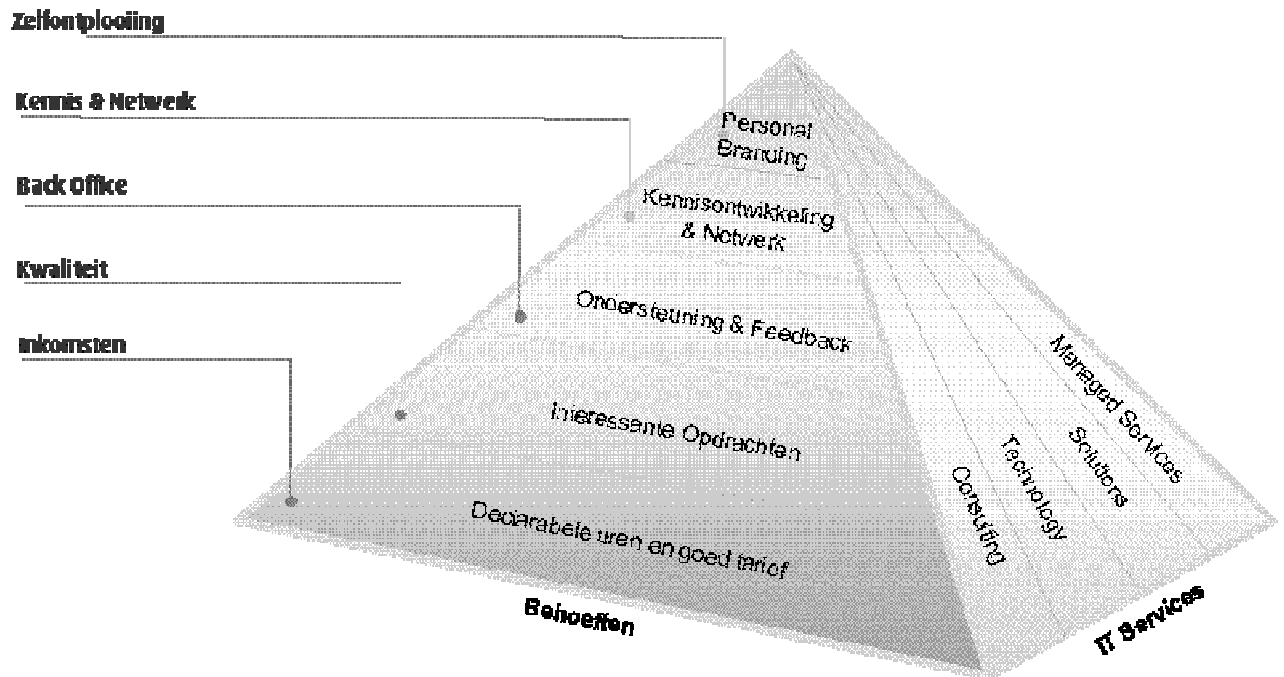
Op de volgende pagina is dat schematisch weergegeven in een aangepaste versie van de Maslov-piramide voor IT-freelancers.

De essentie van die piramide is dat onderliggende behoeften tot op zeker niveau ingevuld moeten zijn voordat de hogeliggende behoeften een rol gaan spelen.



esc

Maslov for IT Freelancers - 2007



De meerwaarde van een IT-freelancer community

Er zijn al veel matching-sites op internet te vinden, die bemiddelen in vraag en aanbod van freelancers. Die sites zijn niet als community voor freelancers opgezet en dienen vooral de 'matcher', die per inzet een fee ontvangt.

Voor iProf.com wordt hoogstens ge'linked' naar dergelijke partijen, maar wordt vooral ingespeeld op de overige bovenstaande behoeften.

IT-freelancers sluiten zich aan bij de iProf community vanwege de gerichte dienstverlening in combinatie met communicatie met andere freelancers en overige deskundigen.

iProf.com: een eerste aanzet (is niet dwingend, maar richtinggevend bedoeld)

iProf.com zal toegankelijk zijn voor iedereen. Echter met beperkte toegang, tenzij de bezoeker zich als (gratis) lid heeft aangemeld. Daarmee verschaft de bezoeker zich toegang tot de community en tot de dienstverlening.

iProf.com zal een community worden voor mensen die op dit vlak heel wat gewend zijn. Het gros is fervent internet-gebruiker, kent Second Life, communiceert met msn. Met iProf willen we de interim professional een overtreffende multimediale experience aanbieden, die ervoor moet zorgen dat de bezoeker regelmatig terugkomt, exploreert en bijdraagt.

In iProf.com beheert de interim professional z'n eigen multimediale space, die als CV zal dienen voor het verwerven van opdrachten. iProf.com helpt de interim professional met z'n personal branding door tips/tricks/FAQ's, maar ook door virtuele maar wel persoonlijke ondersteuning. iProf.com biedt ook een communicatieplatform door (video?)chat, instant messaging, e.d. met 'peers'(vakgenoten), deskundigen, mentoren.



De vraag:

Inter Access vraagt aan de creatieve industrie om met een voorstel te komen voor de ontwikkeling van de **iProf.com** community. We verwachten daarbij de nadruk op de experience voor deze heel specifieke doelgroep en het duurzame effect op de binding van deze groep. We verwachten een voorstel waarin verschillende ambities rond de toepassing van cross-multi-mediale technologie naar voren komen, waarmee in een aantal fasen de totale experience kan worden gerealiseerd.

Voor het winnende voorstel is maximaal 30.000 euro beschikbaar voor de realisatie van de eerste fase door de winnende partij.

De toetsingscriteria:

De voorstellen vanuit de creatieve industrie worden door het panel beoordeeld op de volgende criteria:

1. Vertaling

Hoe goed is de vertaling gemaakt van de behoeften van de IT-freelancer (zie maslov-piramide) naar de voorgestelde oplossing?

2. Effectiviteit

Hoe groot is het vermogen om een community van IT-freelancers te creëren en te binden? Wat scoort de oplossing op de volgende criteria:

- a. Sticky – in hoeverre blijft de IT-freelancer 'kleven' op het community-platform, wanneer hij/zij daar heeft 'ingelogd'?
- b. Bungy – in hoeverre wordt de IT-freelancer 'verleid' om regelmatig terug te komen op het platform?
- c. Viral – in hoeverre wordt de IT-freelancer betrokken in het werven van nieuwe community-leden?

3. Realiteitsgehalte

Haalbaarheid en maakbaarheid

4. Functionaliteit

Wat scoort de voorgestelde functionaliteit in relatie tot de behoeften van de IT-freelancer? Wordt er in de voorgestelde oplossing een bestand opgebouwd? Wat scoort de kwaliteit van de interactie en de experience voor IT-freelancer?

5. Technologie

Wat scoort de technische uitwerking in termen van architectuur, integreerbaarheid en het gebruik van industriestandaarden?

6. De deelnemende partij

Hoe scoort de deelnemende partij op het gebied van professionalisme, creativiteit, enthousiasme en commitment?