

Hvordan finder jeg mine første eller næste freelanceopgaver?

Dokument PP-FAQ-007-da · Version 1.0 · 24. september 2026

Gør det let for en kunde at se, hvilket problem du løser, og hvornår du er ledig. Kombinér en præcis profil med relevante relationer, direkte dialog og platforme. Vælg få kanaler, som du kan følge op på. Antallet af kontakter er mindre interessant end antallet af samtaler om konkrete behov.

Vis en relevant leverance

Beskriv to eller tre opgaver med situation, din indsats og resultat. Har du endnu ingen freelancekunder, kan du bruge erfaring fra ansættelse eller en tydeligt mærket demonstrationsopgave. Respektér fortrolighed, og indhent tilladelse til kundelogoer og cases. En overskuelig beskrivelse virker bedre end en lang liste over alt, du kan.

Vær tydelig om tilgængelighed

Angiv kompetencer, ønskede opgaver, arbejdssted, sprog og mulig opstart. Hold profilen opdateret, også når du er optaget. På ProDoo.com kan freelancere og virksomheder finde hinanden; ProDoo Placement tilbyder hjælp til rekrutteringen. Vurder den enkelte opgave selv, og lad en faglig samtale afklare rammerne. [1][2]

Byg næste opgave, mens du leverer

Aftal et tidspunkt for evaluering før den nuværende opgave slutter. Spørg, hvilke tilstødende problemer kunden skal løse, og om du må bruge en reference. Registrér dialoger og næste handling, så salgsarbejdet bliver en vane. En forlængelse bør stadig have en opdateret leverance, pris og slutdato, som begge parter forstår.

Tre næste skridt

1. Formulér din specialisering og dokumentér den med få, relevante eksempler.
2. Opdatér profil, tilgængelighed og kontaktoplysninger på dine valgte kanaler.
3. Følg konkret op, og planlæg næste dialog før den aktuelle opgave slutter.

Kilder og videre læsning

[1] [ProDoo: Platform for freelancere og virksomheder](#)

[2] [ProDoo Placement: Rekruttering af freelancere](#)

Senest kontrolleret 24. september 2026. [Kort svar og relaterede spørgsmål](#).