

Kort begrunnelse for budsjett og prosjekt – hvorfor vil vi lykkes?

Markedet for oversettelser er veldig stort på verdensbasis. Det er mange oversettere som jobber i det samme markedet, men det oppleves likevel ingen større press i konkurransesituasjonen.

Jeg tilbyr for det første et produkt som jeg mener holder svært høy kvalitet, både når det gjelder grammatikk og det å ha samsvar i dokumentene, slik at et begrep oversettes likt hele veien. Jeg har gode dataverktøy som lagrer alt jeg oversetter i minner, noe som er med på å sikre den helheten kundene trenger.

For kundene er det hovedsaklig to ting som gjelder. De vil ha et produkt som er godt utført, og de vil ha det til rett tid. Selv om deadlines kan være ganske tøffe, så setter jeg all min ære inn på å utføre jobben til rett tid, og med rett kvalitet. Pr dags dato har jeg ennå ikke måttet overskride en deadline. Dette legger kundene merke til, og jeg mener jeg på ganske kort tid har klart å opparbeide meg et rykte som en pålitelig oversetter. Dette er et rykte jeg delvis har med meg fra jobben som oversetter i Forum De Facto, der jeg jobbet mye inn mot de samme oppdragsgiverne.

Det å jobbe mot det utenlandske markedet innebærer en viss form for risiko, eller i det minste utfordringer. Det gjelder for det første når det kommer til å kreve inn ubetalte fakturaer. Erfaringsmessig, fra tiden i Forum De Facto, så vet jeg at det kan være lurt å holde seg unna forskjellige byråer, og jeg vet hvem som ofte er dårlige betalere. I tillegg har jeg en god dialog med min gamle sjef, og han er veldig interessert i å bistå meg i denne prosessen. I tillegg har jeg ordnet meg en avtale med en regnskapsfører som tar seg av hele prosessen med fakturering, innkreving og til bokføring. Jeg mener derfor at jeg totalt sett er godt rustet til å møte disse utfordringene.