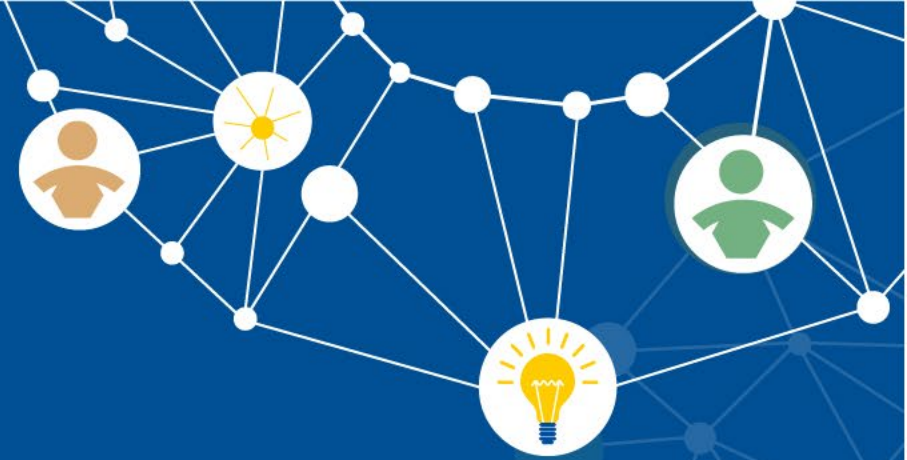




Support Office for
Life Science & Health

Workshop

Intressentkartläggning



Instruktioner för workshopledare

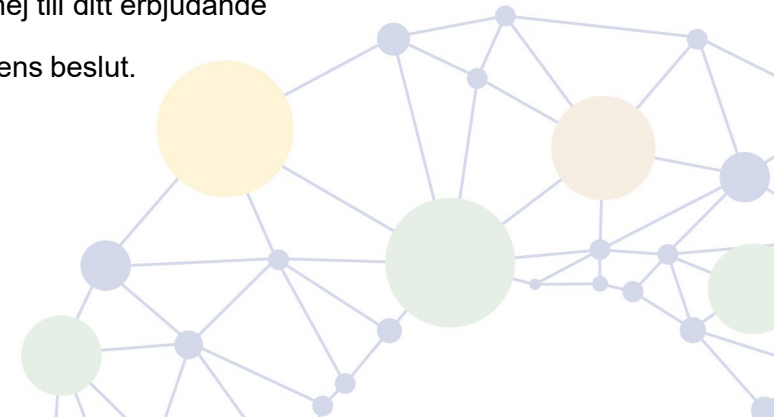
1. **Intressent kartläggning** – Lista alla era intressenter genom att använda en mindmap och/ eller kedjekarta. Använd gärna listan med intressentroller så du får med så många som möjligt.
2. **Prioriteringsmatris** – Sortera alla era intressenter enligt om de ha högt/lågt intresse/inflytande.
3. **Prioriterad intressentkartläggning** – Städa bort de intressenter som du inte behöver hålla koll på och prioritera deras vikt för att lätt hålla en översikt.
4. **Intressentincitament** – Använd en incitament-matris för att definiera VARFÖR ditt erbjudande är intressent för dina prioriterade intressenter.



Intresseroller

(EN intressent kan ha flera roller)

| | |
|-----------------------------------|--|
| Shareholder/ Medintressent | Intern intressent (ex. anställd, investerare) |
| Kund | Betalar för produkt eller tjänst |
| Konsument | Konsumerar produkt eller tjänst |
| Användare | Interagerar med produkt eller tjänst |
| Distributör | Distribuerar produkt eller tjänst |
| Tillverkare | Tillverkar produkt eller tjänst |
| Leverantör | Levererar del eller komponent för produkt eller tjänst |
| Samarbetspart | Samarbetar med dig för att leverera produkt eller tjänst |
| Konkurrent | Tävlrar om samma målgrupp kunder |
| Förmånstagare | Någon som gynnas indirekt av din produkt eller tjänst |
| Beslutsfattare | Person/grupp som har mandat att säga ja/nej till ditt erbjudande |
| Påverkare | Person/grupp som kan påverka makthavarens beslut. |

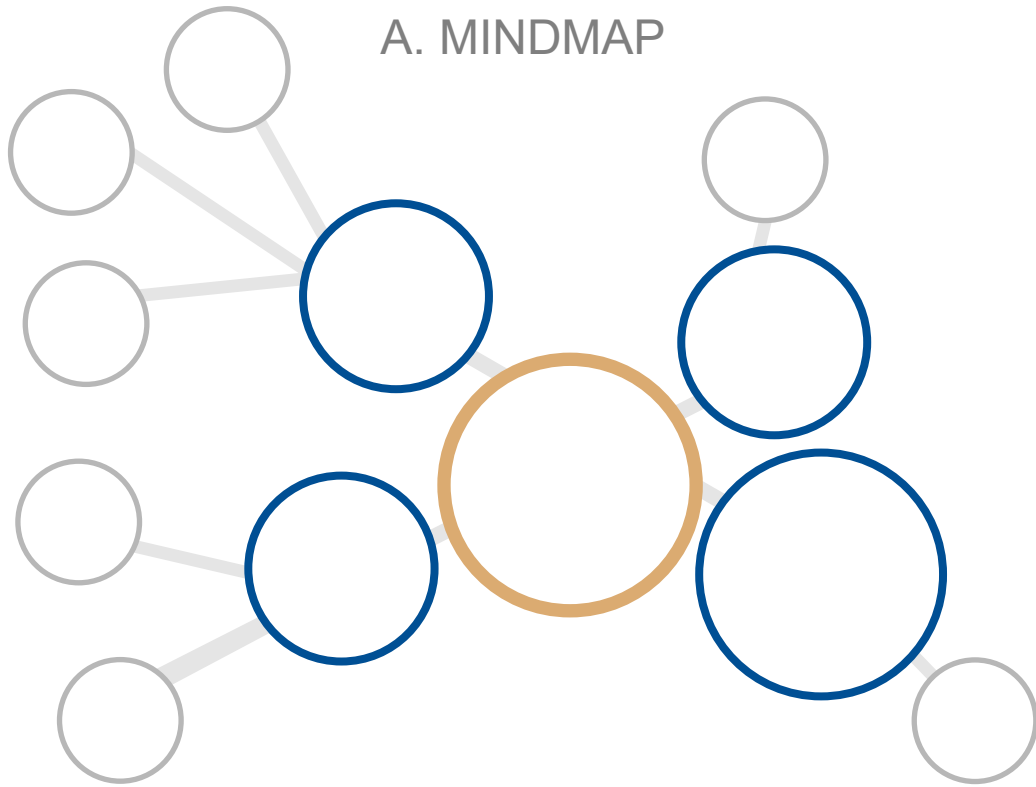




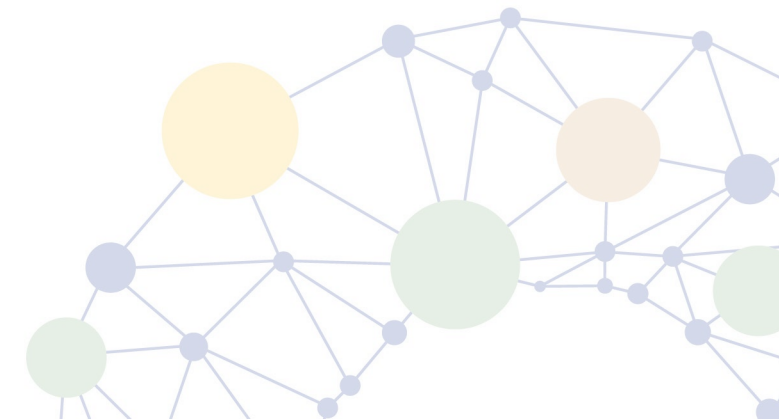
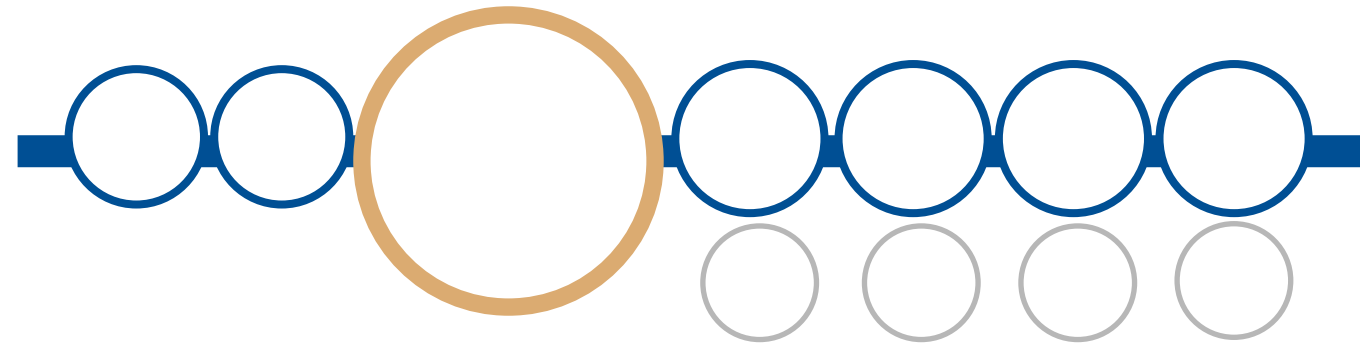
1. Kartlägg alla dina intressenter

Välj den metod som passar dig bäst, använd gärna listan på intressentroller

A. MINDMAP



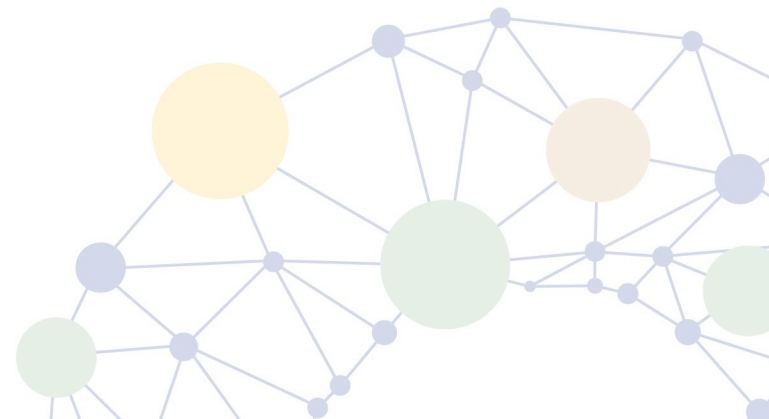
B. KEDJEKARTA





2. Prioriteringsmatris

| | STORT INTRESSE | LÅGT INTRESSE |
|-------------------|---------------------|----------------|
| MYCKET INFLYTANDE | Håll mycket koll på | Håll nöjda |
| LITE INFLYTANDE | Håll informerade | Glöm inte bort |





3. Prioriterad intressentkartläggning

Håll en överblick över
dina viktigaste intressenter.

TERTIÄRA
INTRESSETER

SEKUNDÄRA
INTRESSETER

PRIMÄRA
INTRESSETER

INTERNA
SHAREHOLDERS

Tex. Anställda, delägare,
investerare





4. Intressent-incitament

Är ditt erbjudande attraktivt för rätt intressenter

Ditt erbjudande

| |
|--|
| |
|--|

Intressent

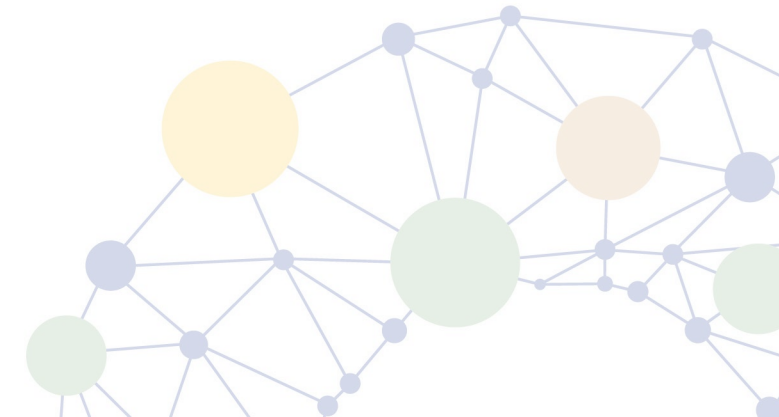
| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Roll

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Behov

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|





Support Office for
Life Science & Health

Support Office for Life Science & Health

<https://www.umu.se/solh/>

