

Interessentanalyse – Skabelon

Skemaet udfyldes efter følgende steps:

1. Identificer alle interessenter i projektet
2. Grupper interessenterne efter fx hvem der er vigtigst for projektet.
3. Udvælg de 5-10 vigtigste interessenter
4. Beskriv interessentens oplevede fordele og ulemper ved projektet
5. Beskrivelse af, hvordan interessenterne håndteres og hvornår. Husk at gøre det konkret

Projekt: Wishlist				Udfyldt af	Dato
Interessent	Interessenten kan opleve følgende FORDELE ved projektet	Interessenten kan opleve følgende ULEMPER ved projektet	Samlet vurdering af interessentens bidrag/position	Håndtering af interessenten	
Development-team	Mulighed for at skabe et produkt der skiller sig ud.	Tidsbegrænsninger og tekniske udfordringer som kan forsinke udviklingsprocessen. Manglende kvalifikation hos udviklere kan være en udfordring.	Meget vigtig. Primær indflydelse.	Tæt samarbejde, og daglige SCRUM-meetings, for at sikre at de tekniske udfordringer kan blive løst.	
Brugere	En fordel er at brugerne for adgang til et nyt produkt der skiller sig ud	Usikkerhed om produktets tilgængelighed.	Afgørende for projektets indflydelse.	Regelmæssige feedback samtaler. Vha. Let tilgængelig kommunikation, samt kundeservice for at løse spørgsmål og udfordringer.	
Product owner	Mulighed for at lede udviklingsprocessen. Sikre at produktet opfylder firmaets behov og mål.	Ansvar for at prioriterer at håndtere forventninger fra interessenterne.	Afgørende for projektets fremgangsmåde.	Regelmæssige kommunikation for udviklingsteamet og interessenter, for at sikre forståelse og opfyldelse af behov.	
IT- afdeling – vedligeholder firmaet	En chance for at demonstrere tekniske ekspertise, og skabe innovative løsninger.	Kompleksiteten af udviklingsopgaven kan overbelaste IT-ressourcerne og skabe tekniske udfordringer.	Vigtig for vedligeholdelse af produktets udvikling og implementering af Wishlist.	Sikring af at produktet fungerer problemfrit og lever op til tekniske standarder.	

Økonomiafdeling	Mulighed for indtægter, gennem salg af de nye produkter.	Investering i udvikling og risiko for budgetoverskridelse. Det kan påvirke virksomhedens økonomi negativt.	Betydelig da det spiller en rolle i projektets økonomiske styring og bæredygtighed.	Tæt opfølgning på udviklingsomkostninger og mulighed for budgetjustering.
Salg og marketing-afdeling	Mulighed for at differentiere virksomhedens produkt portefølje og tiltrække nye kunde segmenter.	Behov for at opbygge kendskab og tillid, til et nyt produkt, kan være en udfordring	Vigtig da de er ansvarlige for at skabe opmærksomhed samt fremme produktet, opbygge kundetillid og drive salg.	Udformning af en målrettet markedsføringsstrategi og målgruppe analyse.