## Interessentanalyse – Skabelon

Interessentanalysens formål er at give projektlederen og projektgruppen et overblik over personer, der har interesse i projektet. Samtidig giver analysen et overblik over, hvilke tiltag der kan iværksættes for at håndtere interessenterne bedst muligt.

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

Det er en god ide at opdatere analysen med jævne mellemrum.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Projekt | | | | 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 | |
| Studerende | Læring, erfaring | Kort deadline, mentalt og socialt pres for godt resultat. | Middel | | Hold løbende møder for at afstemme forventninger og tilbyd støtte ved behov. | |
| Undervisere | Gode studerende, flot resultat for semesteret | Dårligt resultat kan til mindre støtte/færre penge | Høj | | Opdater dem regelmæssigt om projektets fremdrift og bed om feedback undervejs. | |
| Uddannelsesleder | Gode resultater på uddannelsen (mere statsstøtte) | Dårligt resultat kan til mindre støtte/færre penge | Høj | | Giv løbende statusrapporter og sørg for at adressere bekymringer i tide. | |
| Ønske-skriver | Nemt at organisere sine ønsker, nemt at dele ønsker samt sørge for man ikke får samme gave mange gange | Skal eventuelt se reklamer på sin ønskeliste.  Kan selv gå ind og se hvilke gaver er reserveret | Lav | | Overvej at tilbyde en reklamefri version af platformen og håndter eventuelle klager hurtigt. | |
| Ønske-køber | Sørge for ønske-skriver bliver glad for gaven, sørge for man ikke køber det samme som alle de andre, let at finde ønskerne | Gør gaveshopping mindre kreativt og frit. Hvis køber er dårlig teknisk kan det lede til købekonflikter | Lav | | Tilbyd klare retningslinjer for at undgå konflikter og vejledning om at bruge platformen effektivt. | |
| Reklamefirmaer | Nem promovering af et bredt udvalg af vare | Kan risikere lav trafik fra reklamerne på siden | Middel | | Optimer reklameplacering og indhold baseret på feedback og brugeradfærd. | |
| Product-owner | Løn, erfaring | Kort deadline, mentalt og socialt pres for godt resultat.  Dårligt resultat kan lede til eventuelle konsekvenser. | Høj | | Støt dem med ressourcer og vær opmærksom på tegn på overbelastning. | |
| Scrum-master | Løn, erfaring | Kort deadline, mentalt og socialt pres for godt resultat.  Dårligt resultat kan lede til eventuelle konsekvenser | Høj | | Støt dem med ressourcer og vær opmærksom på tegn på overbelastning. | |
| Konkurrenter | Kompetitivt marked, bliver tvunget til at holde sig relevante | Tab af kunder, tab af penge, tag af reklameaftaler | Middel | | Overvåg konkurrenternes aktiviteter og tilpas strategierne efter behov for at forblive konkurrencedygtig. | |