

| Projekt: ProCalc | | Udfyldt af: JAMS | | Dato: 30/04/2024 |
|-----------------------------------|---|---|--|---|
| Interessent | Fordele | Ulemper | Samlet vurdering | Håndtering |
| Ledelsen | Har mulighed for at investere i projektet. Kan videresælge projektet og tjene penge på det. | Ledelsen kan vælge at gå i en anden retning i forhold til projektet hvilket kan udskyde datoen for hvorfor det er klar. | Ledelsen kan have størst indflydelse på vores projekt, da det er dem som afgør om vi får flere ressourcer til at videre udvikle det. | Vi skal sørge for at disse stakeholders gøres opmærksom på de forretningsmuligheder der eksisterer i forhold til dette projekt |
| Klaus | Kan sørge for at kravene for projektet opretholdes og udføres. | Kan tilføje flere features som kunne være unødvendige og kan skubbe "done"-datoen frem. | Klaus kan hjælpe os med at forstå hvilket problem vi skal løse, samt hvilke krav som skal opfyldes. Men han det er også ham som kan tilføje forskellige "nice to have" features. | Ved at holde flere møder med product owner, kan vi lever op til de forventninger han har til produktet uden at overvælde med for mange krav. |
| Medarbejderne fra Alpha Solutions | Bedre tilpasning af værktøjet til specifikke brugerbehov. | behov for omfattende træning og support. | Har en høj position til at skræddersy værktøjet til brugerne, men kræver muligvis en omhyggelig forvaltning af ændringer og support. | Inddragelse af brugerne i design- og testprocessen samt tilstrækkelig træning og support for at sikre en glat implementering. |
| Konkurrenter | Have en indsigt i hvordan deres værktøj fungerer. | De kan stjæle vores forbedringer af et eksisterende produkt. | Konkurrenter kan være en værdifuld kilde til læring, men skal være opmærksom på ændringer for at opretholde konkurrencefordele | Overvågning af konkurrenternes aktiviteter og strategier, samt tilpasning af projektet baseret på markedstendenser og konkurrenceanalyse for at |

| | | | | |
|--------------------------------------|--|---|--|---|
| | | | | forblive konkurrencedygtig. |
| Projekt managers fra Alpha Solutions | Nemmere overblik over de overordnede projekter, som er igang. | Skal oplære sine medarbejdere i det nye system. Ovenikøbet skal projektmanageren også briefes omkring løsningen | Projektmanageren vil have det nemmere ved at styre forskellige projekter, men kommer på bekostning af tid, fordi medarbejderne og manageren selv skal oplæres i systemet. | READ.ME og CONTRIBUTE fil i vores GitHub kan hjælpe ulemperne. En oplæringsplan burde udvikles, så oplæringsperioden kan minimeres så meget som muligt. |
| Alpha Solutions Samarbejdspartner | Det nye system kan sørge for Alpha Solutions har større forhandlingskraft i tilfælde af der indgås nye aftaler med nogle af samarbejdspartnerne. | Samarbejdspartnerne kan se værdien i det nye system og vælger derfor at hæve deres priser på nogle af de services som bliver stillet til rådighed for Alpha Solutions | Samarbejdspartnerne kan have services som kan være irrelevant at have på grund af det nye system, men andre samarbejdspartnerne kan hæve prisen hvis deres service stadig er relevant for Alpha Solutions at have. | Sørg at kende til værdien til vores produkt og ekskludere systemer som ikke er relevant. På den måde kan virksomheden genforhandle prisen for en service fra et af samarbejdspartnerne. |