|  |
| --- |
| **Interessentanalysen** |
| **Formål:**  At skabe et overblik over organisationens interessenter og kategorisere dem. |
| **Indhold:**  En interessentanalyse indbefatter en identifikation af organisationens interessenter samt en afdækning af deres interesse i forhold til organisationens virke. Der findes såvel eksterne som interne interessenter.  Prioriteringen af interessenterne sker ud fra deres indflydelse på organisationen set i forhold til, om de betragtes som nære eller fjerne interessenter. |
| **Data:**  Kilder til indsamling af oplysninger kan komme fra følgende steder:   * Primære dataanalyse * Fx egne undersøgelser og vurderinger * Sekundære data   + Fx statistiske oplysninger m.m. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Interessentanalysen opdelt i tre trin** | | |
| **Trin 1** | Identifikation af interessenter   * Interne interessenter * Eksterne interessenter | Brainstormingsproces |
| **Trin 2** | Prioritering af de i trin 1 identificerede interessenter i forhold til følgende dimensioner:   * Lav/Høj grad af indflydelse (X-aksel) * Nære/Fjerne interessenter (Y-aksel) | Udarbejdelse af Interessentoversigt |
| **Trin 3** | Uddybning i forhold til Interessentoversigten | Beskrivelse af følgende:   * Betydning for den strategiske proces * Behov for påvirkning |

|  |  |
| --- | --- |
| **Interessentoversigt** | |
| **Nære interessenter**  **Lav grad af indflydelse**  (Skal medvirke, men har beskeden indflydelse, kan fx være brugere, kunder, medarbejdere i andre afdelinger, leverandører, samarbejdspartnere)  **Potentielle samarbejdspartnere** | **Nære interessenter**  **Høj grad af indflydelse**  (Skal medvirke og har stor indflydelse, kan fx være styregruppe, projektgruppe, ledere, de berørte  medarbejdere, teamledere, tovholdere)  **Ressource-**  **personer** |
| **Fjerne interessenter**  **Lav grad af indflydelse**  (Skal ikke medvirke og har beskeden indflydelse, kan fx være fagforeninger, NGO´er, leverandører, kunder,  eksterne myndigheder)  **Potentielle**  **ambassadører** | **Fjerne interessenter**  **Høj grad af indflydelse**  (Skal ikke medvirke, men har stor indflydelse, kan fx være overordnede ledere, bestyrelse, ejere, fagforeninger, offentlige myndigheder)  **Grå**  **eminence** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uddybning i forhold til Interessentoversigt** | | | | |
|  | | **Interessent** | **Betydning for den strategiske proces** | **Behov**  **for påvirkning** |
| **Ressourcepersoner** | * **Nære interessenter** * **Høj grad af indflydelse** | ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| **Potentielle samarbejdspartnere** | * **Nære interessenter** * **Lav grad af indflydelse** | ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| **Potentielle**  **ambassadører** | * **Fjerne interessenter** * **Lav grad af indflydelse** | ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| **Grå**  **eminence** | * **Fjerne interessenter** * **Høj grad af indflydelse** | ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |
| ...  .. | ...  .. | ...  .. |