

INSPIRATIONSKORT: ØVELSE 1

Hvem er det, der skabes værdi for med produktet? Kunden!

Når I fokuserer på kunden, skal I være opmærksom på, at køberen og slutbrugeren ikke nødvendigvis er den samme. Vær derfor opmærksom på:

- Hvem er brugerne af løsningen? Det kan både være slutbrugeren (ex. patienten), men også brugeren af løsningen (ex. sygeplejersken eller lægen).
- Hvem initierer købsbeslutningsprocessen
- Hvem er beslutningstagerne, og hvem køber produktet?
- Hvem kan påvirke (både negativt og positivt) om produktet købes?

Eksempler

- Kommuner
 - Patienter, brugere, ildsjæle/meningsdannere, fagpersonale, indkøbere, ledelse, politiske aktører.
- Praktiserende læger
- Sygehuse
 - Patienter, brugere, ildsjæle/meningsdannere, fagpersonale, indkøbere, ledelse.
- Regioner
 - Indkøbere, ledelse, ildsjæle/ meningsdannere, embedsfolk politiske aktører, konsulenter.
- Stat
 - Sundhedsstyrelsen, politiske aktører.
- Samfund
 - Borgere, pårørende, interesseorganisationer, foreninger.