Skema 5.2

|  |  |
| --- | --- |
| Skema 5.2. | Skema til involvering af kunderne i strategien – ledere |
| **Formål:** at give ledere en guide til, hvordan man kan involvere virksomhedens strategiske kunder i strategien. Og hvordan man sikrer, at kunderne kommer med vigtige tilbagemeldinger til organisationen, så nødvendige justeringer kan foretages. | |

| Forslag til involvering af kunderne: |
| --- |
| **a.** Overvej, og besvar nedenstående spørgsmål:  1. Hvad er det for en type kunde?  2. Hvor vigtig er denne kunde?  3. Hvad er særlig vigtigt for denne kunde at vide om den nye strategi?  4. Hvilke fordele kan der være for kunden i implementeringen af den nye strategi?  5. Hvilke fordele kan der være for virksomheden i forhold til netop denne kunde?  6. Hvilke mål er der med at involvere netop denne kunde? |
| *[Kommentarer]* |
| **b.** Udarbejd et passende introduktionsbrev til kunden, og foreslå et møde, hvor strategien kan præsenteres for kunden. Se kapitel 4 om formidlingsværktøjer og formidlingskanaler. |
| *[Kommentarer]* |
| **c.** Udarbejd en relevant strategipræsentation til kunden. Præsentationen kan med fordel tilpasses svarene fra spørgsmål a, punkt 1-5 ovenfor. Se også kapitel 4: Formidlingsværktøjer og formidlingskanaler. Hent evt. hjælp fra kommunikationseksperten i det team, der er nedsat til implementeringen. |
| *[Kommentarer]* |
| **d.** Efter dialog og møde med kunden vurder da, hvilken vigtigste tilbagemelding der er kommet fra kunden.  Hvordan skal denne tilbagemelding formidles og implementeres i lederens egen del af virksomheden? |
| *[Kommentarer]* |
| **e.** Hvad er næste indsats over for kunden? |
| *[Kommentarer]* |