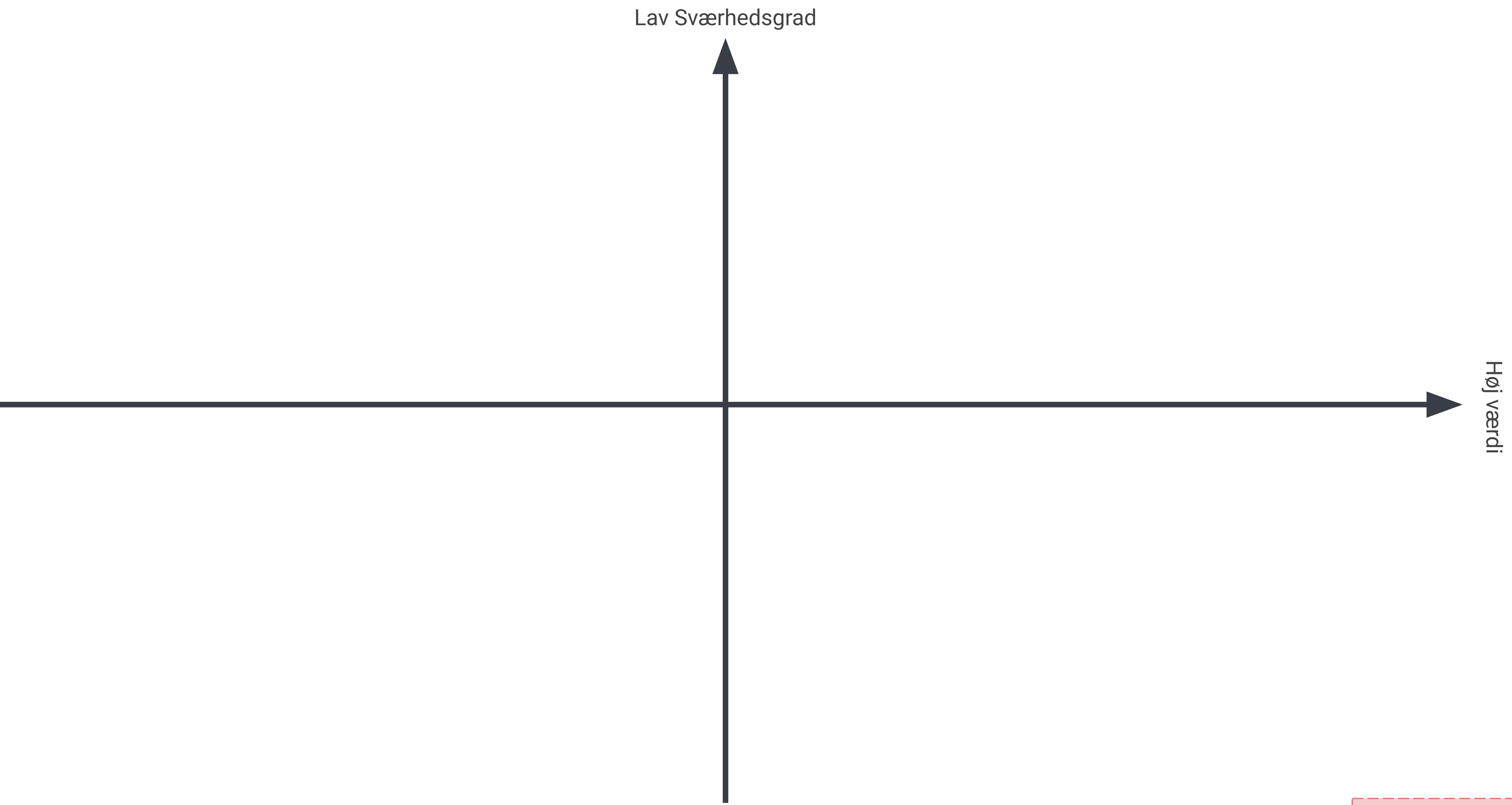


Opportunity Mapping



Indsæt jeres logo her

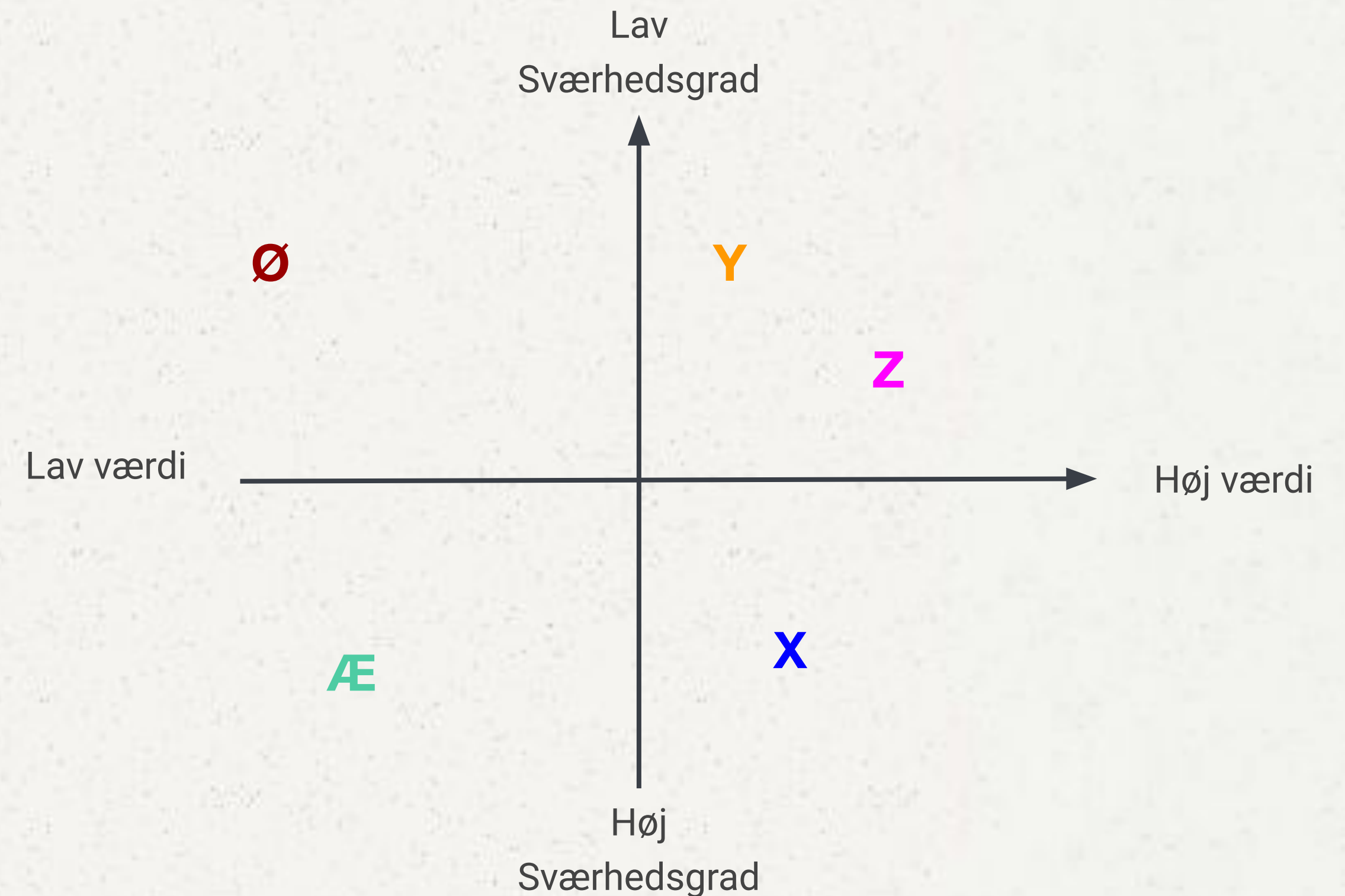
Brug Opportunity Mapping til at kvalificere dine ideer og muligheder i Business Casen?

Opportunity Mapping er en struktureret metode, der hjælper virksomheder med at prioritere forskellige forbedringsmuligheder og risici baseret på deres forretningsværdi og sværhedsgrad af implementering. Efter at have gennemført en GAP Assessment, hvor muligheder og risici er blevet identificeret, er næste skridt at samle de rette interessenter for at diskutere, vurdere og prioritere disse muligheder. Opportunity Mapping giver et visuelt overblik, der gør det nemmere at træffe beslutninger, der maksimerer udbyttet og minimerer omkostningerne.

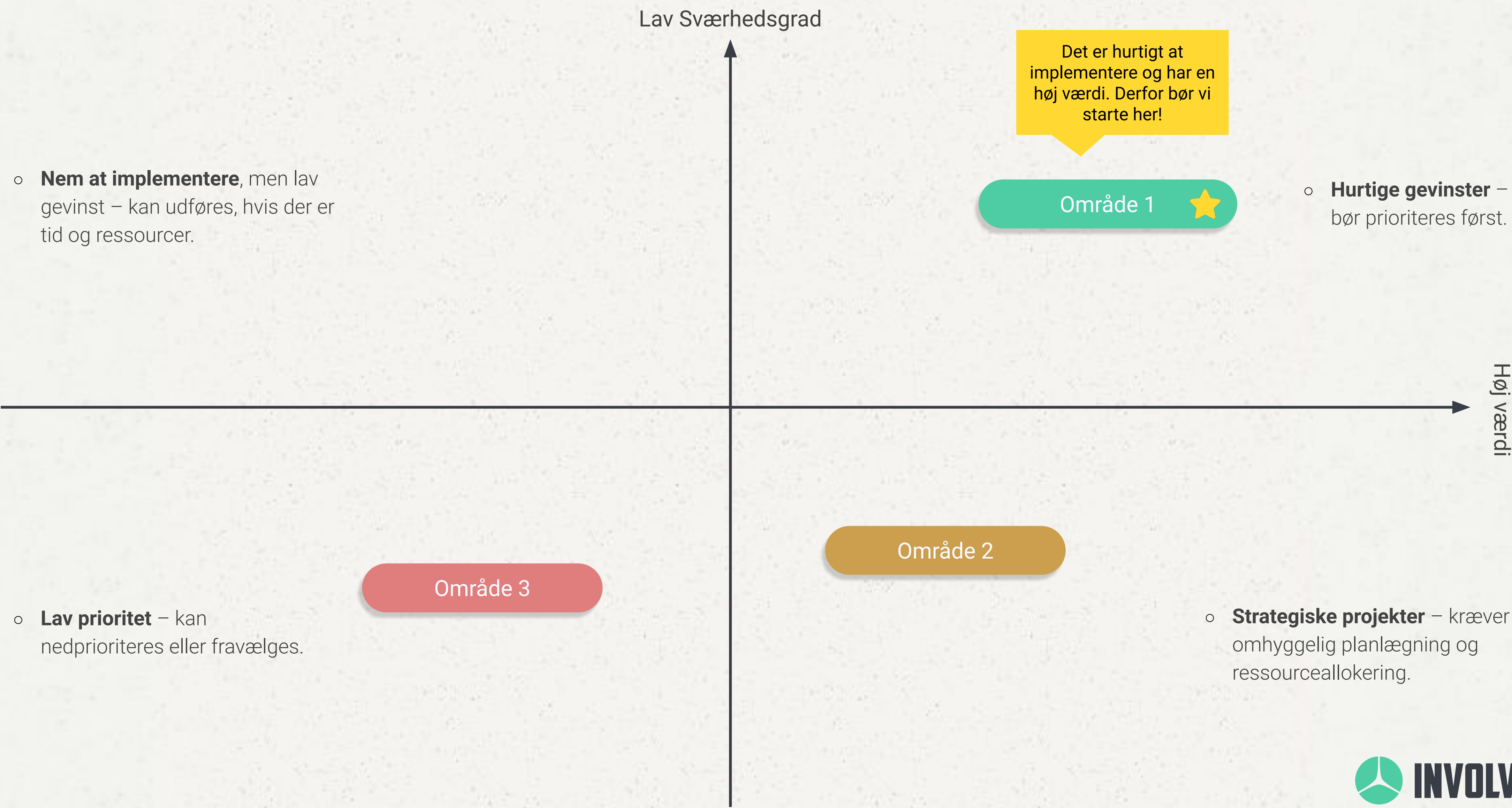
- Først sikrer I, at stakeholdergruppen og beslutningstageren bakker op om at involvere bredere i organisationen.
- Når I har indsamlet data, identificeret GAPs samt røde, gule og grønne zoner, engagerer I stakeholdergruppen på et dybere niveau gennem Assumption Mapping.

Disse to øvelser skaber maksimal involvering, giver de bedste data og sikrer en fælles prioritering af de forbedringsområder, der danner grundlaget for business casen. Efter disse øvelser vil I stå stærkt, og kunden har alt, hvad der skal til for at træffe en positiv beslutning.

Når vi bruger Opportunity Mapping, arbejder vi med en simpel matrix, hvor X-aksen repræsenterer den forretningsmæssige værdi (fra lav til høj), og Y-aksen repræsenterer sværhedsgraden af implementering (fra lav til høj). Målet er at placere hver forbedringsmulighed i denne matrix for at få et klart billede af, hvilke indsatser der skal prioriteres.



Opportunity Mapping



Hvorfor bruge Opportunity Mapping?

Vurdering af forretningsværdi (X-akse)

Hver mulighed eller risiko vurderes på baggrund af den forretningsværdi, den kan skabe. Her overvejes, hvordan forbedringen kan påvirke omsætning, effektivitet, kundetilfredshed eller andre vigtige KPI'er.

Vurdering af sværhedsgrad ved implementering (Y-akse)

Implementeringen af hver mulighed eller risiko vurderes i forhold til, hvor kompleks og ressourcekrævende den er. Det kan inkludere teknologiske, organisatoriske og menneskelige udfordringer.

Placering i matrixen

Forbedringsmulighederne placeres i matrixen baseret på de to ovenstående parametre. Dette skaber en tydelig prioritering:

- Høj værdi/lav sværhedsgrad (top højre): **Hurtige gevinster** – bør prioriteres først.
- Lav værdi/høj sværhedsgrad (bund venstre): **Lav prioritet** – kan nedprioriteres eller fravælges.
- Høj værdi/høj sværhedsgrad (top venstre): **Strategiske projekter** – kræver omhyggelig planlægning og resourceallokering.
- Lav værdi/lav sværhedsgrad (bund højre): **Nem at implementere**, men lav gevinst – kan udføres, hvis der er tid og ressourcer.

Diskussion og konsensus

Efter placeringen i matrixen, diskuterer teamet hver mulighed, prioriterer hver mulighed og bekræfter, om de er enige i vurderingen og rækkefølgen. Dette sikrer, at alle interessenter har forståelse for de prioriterede indsatser.

Business case-værdi

For hver prioriteret mulighed estimeres en business case-værdi ved at kvantificere det økonomiske potentiale og sandsynligheden for succes. Dette giver et konkret grundlag for at vurdere mulighedernes ROI.

Konklusion og anbefaling:

Assumption Mapping er en effektiv metode til at involvere stakeholder gruppen i prioriteringen af forbedringsmuligheder ved at fokusere på, hvor de største forretningsmæssige gevinster kan opnås, samtidig med at implementeringsudfordringerne tages i betragtning. Det hjælper virksomheder med at sikre, at de ressourcer, der investeres, giver det størst mulige udbytte. Vores anbefaling er at jeres fokus er på at identificere de muligheder, der skaber mest værdi med mindst mulig indsats. Det virker tillidsfuldt, og I kommer hurtigere i gang med et afgrænset og fokuseret projekt.