



AMESTO SOLUTIONS

# Opportunity Workshop.

Simplifying  
business.

## Hvad er værdi?

Er det at tilfredsstille et behov det samme som at skabe værdi?

Ikke nødvendigvis, når vi arbejder med digitale forretningsløsninger, ser vi ofte, at de kommunikerede behov handler om at ege kontrollen. Det første skridt i vores proces er derfor at lægge behovene til side og fokusere på udfordringer og muligheder

**For at sikre, at vi træffer de rigtige valg, er vi nødt til at kortlægge.**



#### RIGTIGE DELTAGERE

- Hvem er den perfekte deltager?
- Rigtig sammensætning



#### ONLINE UNDERSØGELSE

- Standard spørgsmål
- 3 udfordringer
- 3 muligheder



#### WORKSHOP

- Presentation af besvarelse
- Prioritering



#### RAPPORT

- Resultat
- Anbefalinger

#### RIGTIGE DELTAGERE

Workshoppen har brug for 3-6 deltagere (aldrig 2, aldrig 7) Deltagerne skal have forskellige perspektiver (flere afdelinger og/eller roller) Det er vigtigt, at hver enkelt deltager har en mening i forhold til forbedringer, der kan foretages inden for deres ansvarsområde.

#### ONLINE UNDERSØGELSE

Hver deltager afleverer 3 **udfordringer** og 3 **muligheder**. Hvert bidrag skal derefter vurderes på en 1-5 skala for **Pain** og **Value**. Dette vil være deltagerens subjektive vurdering Hvert bidrag kan markeres med op til 4 kategorier: **Menneske/bruger, Proces, System og Bæredygtighed** (en er påkrævet).

#### SELVE WORKSHOPPEN

- Velkommen – 5 minutter
- Individuel præsentation – 10 minutter pr. person: Hver deltager præsenterer deres undersøgelsesvar (konsulenten vil vise svarene under præsentationen)
- Fælles prioritering – 1 time: Konsulenten viser alle svar på én gang i en "smerte/værdi kvadrant", og deltagerne kan justere effektivitetsværdier for at gøre billedet korrekt.

#### RAPPORTEN

Rapporten vil hovedsageligt bestå af

- Pain/værdi-kvadranten
- Liste over prioriterede udfordringer og muligheder
- Kontekstualiserede data – for eksempel "Muligheder knyttet til produktivitet".

Rapporten vil også have en side med opsummering og anbefalinger fra konsulenten.

#### OPPORTUNITY WORKSHOP

Mødeform: Video, fysisk eller hybrid  
2 -6 deltagere  
2-3 timers workshop + 1 time til besvarelse  
Amesto konsulent ca. 15 timer

Bestilling på vores webside.

#### PRIS

Ved bestilling inden 1. november 2022 DKK 14.900,-

Normalpris DKK 23.900,-