

Metodekort Driverkort 1/2

HVA FÅR DU UT AV METODEN?

Driverkort gjør det enkelt å fokusere på de eksterne drivkreftene som er viktigst for virksomheten din og utforske hvordan disse kan påvirke virksomheten din i fremtiden.

HVORDAN?

Utarbeidelse av driverkort er en vanlig metode i fortsettelsen av å ha gjennomført en PESTEL analyse. Dette er også et steg som er nyttig å gjennomføre i forkant av et scenario arbeid. Prosessen for å fylle ut driverkort er:

- 1) Oppsummer de viktigste faktorene fra PESTEL-analysen.
- 2) Utforsk hver av disse faktorene med å gjøre analyser av hvordan disse kan utvikle seg i fremtiden og hvordan dette vil kunne påvirke verden og din virksomhet.
- 3) Diskuter analysene og funnene med en medarbeider og fyll ut et driverkort for hver av disse faktorene der du belyser ulike retninger for driveren, se neste side for mal til utfylling.
- 4) Presenter driverne til flere medarbeidere og ranger hvilke drivere dere er mest usikre på hvordan vil utvikle seg fremover og hvilke som kommer til å ha størst påvirkning på virksomheten ved ulike utfall.

FORDELER

Utarbeidelsen av driverkort gjør det enklere å få fokus på de viktigste eksterne driverne og vite hvordan disse kan utvikle seg. Det er enkelt å dele innsikten fra disse driverkortene med resten av virksomheten og det danner et grunnlag for potensielt scenarioarbeid.

ULEMPER

Driverkort kan bli generiske, akademiske eller for lite utforskende. Pass på å holde fokus på virksomheten og utforske ulike utfall av driveren.

HVEM BØR DELTA?

Du bør involvere medarbeidere som representerer ledelse, strategi, kompetanse, salg, osv. I noen sammenhenger kan eksterne bidragsytere som partnere, kunder, leverandører eller forskjellige typer eksperter være nyttige å involvere.

HVA TRENGER DU?

Utskrift av driverkortmal, penner og oversikt over PESTEL-analyse

TIDSBRUK

1 arbeidsmøte à 2-3 timer + forarbeid/etterarbeid

Metodekort Driverkort 2/2

NAVN PÅ DRIVER			
BESKRIVELSE	MULIGE UTFALL	USIKKERHET	PÅVIRKNING
		< ILLUSTRASJON AV DRIVER >	