

---

# Afdækning: Hvem kender vores målgruppe bedst?

Dette redskab rummer en drejebog til en intern workshop, hvor I sammen afdækker, hvilke aktører/organisationer som er i bedst kontakt til en målgruppe, I har en særlig interesse i.

---

**Målgruppe:** Medarbejdere og ledere, som arbejder med outreach til nye målgrupper.

**Tid:** Workshop på ca. 1,5 time.

---

Når I skal i kontakt med en ny målgruppe - eller styrke relationen til en målgruppe, I allerede kender - kan det være særdeles nyttigt at lade sig inspirere af, hvad andre gør for at begejstre, motivere og engagere selvsamme målgruppe. Hvilke kommunikationskanaler anvender de? Hvilke tilbud, aktiviteter og formater benytter de? Kort sagt: Hvad virker, og hvad virker ikke?

Denne øvelse handler om at identificere de personer eller organisationer, som muligvis kan hjælpe jer.

**Husk!** Når I skal afdække, hvem der har kontakt til den pågældende målgruppe, skal I prøve at tænke helt frit. Det kan være alt fra den lokale svømmehal til biografklubber, sportsforeninger, fitnesscentre, boligforeninger, skoler, uddannelser, frivilligcentre, NGO'er m.fl. I behøver ikke have ensartede tilbud for, at I kan få noget ud af at dele erfaringer om målgruppen.

**Tip!** Øvelsen kan kobles sammen med redskabet "Biblioteket kommer forbi", som handler om at etablere kontakten til rette vedkommende og skabe gode rammer for et første møde.

Som forarbejde til workshoppen skal I have defineret, hvad det er for en målgruppe, I vil arbejde med. Hvis dette ikke er defineret, skal I gøre det inden, I påbegynder øvelsen.

På den følgende side findes en drejebog til workshoppen, som typisk vil tage 1-1,5 time.

<b>Dato</b>	
<b>Deltagere</b>	
<b>Målgruppe</b>	

<b>Tid</b>	<b>Proces</b>
0	Vælg en procesansvarlig, som sørger for at holde tiden og samle op på drøftelserne. Formatet for opsamling er valgfrit. Det kan være skriftligt referat, opsamling i powerpoint og/eller fotos af jeres post its.
10 min	<p><b>Summe-øvelse: Hvad er vores udgangspunkt?</b></p> <p>Start workshoppen med at summe individuelt over følgende spørgsmål (2 minutter):</p> <p><i>Hvad ved jeg om denne målgruppe?</i>  <i>Brug eventuelt en tre trin-skala til at besvare spørgsmålet:</i>  <i>3) Jeg ved næsten alt 2) Jeg ved lidt 1) Jeg ved ingenting</i></p> <p>Notér jeres første tanker på post its og del dem med hinanden (8 minutter).  Hvordan er I stillet? Har I lidt viden og kendskab at bygge videre på, eller starter I helt fra scratch?</p>
15 min	<p><b>Hvem kender vi?</b></p> <p>Næste skridt handler om at afdække, om I har eksisterende relationer til én eller flere personer, som er i kontakt med den pågældende målgruppe. Det kan være alt fra "Jeg kender fodboldtræneren..." til "Jeg har læst med en, som arbejder i...".</p> <p>Skriv navne på personer på post its og læg dem foran jer.</p>
15 min	<p><b>Hvem kender vi ikke - endnu?</b></p> <p>Næste skridt handler om at afdække, hvilke organisationer som I mener har en kontaktflade eller en særlig ekspertviden om den pågældende målgruppe. Her kan I med fordel sidde med en computer eller to og google, mens I deler ideer.</p> <p>Skriv navne på organisationer på post its og læg dem foran jer.</p>

15 min	<b>Kvalificering</b> Næste skridt handler om at kvalificere, hvem I tror mest på kan hjælpe jer med nyttige indsigter om målgruppen. I denne del af øvelsen skal I forudsætte, at I <i>kan</i> komme i kontakt med alle de personer og organisationer, som I har liggende foran jer.  Helt konkret skal I sammen rangordne alle post it sedlerne efter deisen: <i>Hvem vil vi ALLERHELEST drikke en kop kaffe med?</i>  Placer alle post its i rækkefølge efter hinanden, alt efter hvordan I prioriterer dem.
10-30 min	<b>Opgavefordeling</b> Til sidst skal I afklare, hvordan I ønsker at gå videre. I kan anvende følgende strategier alt efter resultatet af jeres workshop: <ul style="list-style-type: none"><li>● Det var vanskeligt at komme i tanke om personer/organisationer, som kunne være relevante at tale med<ul style="list-style-type: none"><li>○ Hvis dette er tilfældet, kan I overveje at gå videre med "snowballing"-metoden. Start med at ringe til én person eller organisation, som <i>måske</i> kan hjælpe jer. Spørg, om de kan hjælpe jer videre. Følg sporet fra person til person - fra organisation til organisation - indtil I finder nogen, som virker relevante.</li></ul></li><li>● Vi havde masser af ideer, men det er svært at vælge, hvor vi skal starte<ul style="list-style-type: none"><li>○ Hvis dette er tilfældet, kan I overveje et par indledende telefonopkald. Fordel dem mellem jer. Ring og hør, hvad der rører sig, og afprøv om interessen for at tale med jer er gensidig, og om timingen er god. Følg op på et internt møde højst en uge efter workshoppen, og vurder, hvordan I går videre.</li></ul></li><li>● Vi havde masser af ideer, og vi ved, hvor vi skal starte<ul style="list-style-type: none"><li>○ Se redskabet "Biblioteket kommer forbi".</li></ul></li></ul>