Aktörs-/målgruppsinventering

Förklaring: Prio: Bedöm hur viktig målgruppen är för att nå målen i uppdraget, 1=mycket viktig, 2=viktig, 3=mindre viktig. **Kännedom om målgruppen:** Förkunskap, attityd, motivation, behov. **Kommunikationsmål:** Vad målgruppen behöver känna till, motiveras till, göra. **Kanalval:** Vilka kanaler använder målgruppen, vilka kan ge önskad effekt?				
Aktör/målgrupp	**Prio**	**Kännedom om aktör/målgrupp**	**Kommunikationsmål/önskad effekt (exempelvis känna till, förstå, acceptera, motivera, göra)**	**Kanalval - utifrån önskad effekt**
Exempel: Chefer inom...	1	Ont om tid, väl insatta, skeptiska…	Känna till vad som ska hända och ta ansvar för att kommunicera vidare till...	Ledningsmöte