MatchUp

En praktisk vägledning om att skapa mötesplatser som accelererar innovation

Dan Engström och Terese Lilliehorn, juni 2026

SMART BUILT ENVIRONMENT

Välkommen till en vägledning med

- Exempel för matchmaking-forum i stil med MatchUp
- Underlag för planering, utan rätta svar
- Erfarenheter av tre modererade mötesplatser i projekt MatchUp
- Tips och trix för dig som vill testa att matcha behov och innovation!

METODUTVECKLINGEN

— HUR MATCHNINGSLOGIK OCH ONBOARDING FÖRÄNDRADES MELLAN DE TRE EVENTEN

STOCKHOLM

13 NOV 2025
28 DELTAGARE

MATCHNING

KONKRET FÖRSHANDS-MATCHNING MELLAN AKTÖRER

ONBOARDING

SEPARAT FÖRMÖTE

SKAPADE TRÖSKEL

MALMÖ

17 MARS 2026

27 DELTAGARE

MATCHNING

OPPNA TEMATISKA BORD
TEMA: KOMMUNERS UTMANINGAR

ONBOARDING

INTEGRERAD VID ANMÄLAN

BÄTTRE FLÖDE

GÖTEBORG

21 MAJ 2026
34 DELTAGARE

MATCHNING

OPPNA TEMATISKA BORD
TEMA: STYRT AV ANMÄLNINGARNA

ONBOARDING

INTEGRERAD VID ANMÄLAN

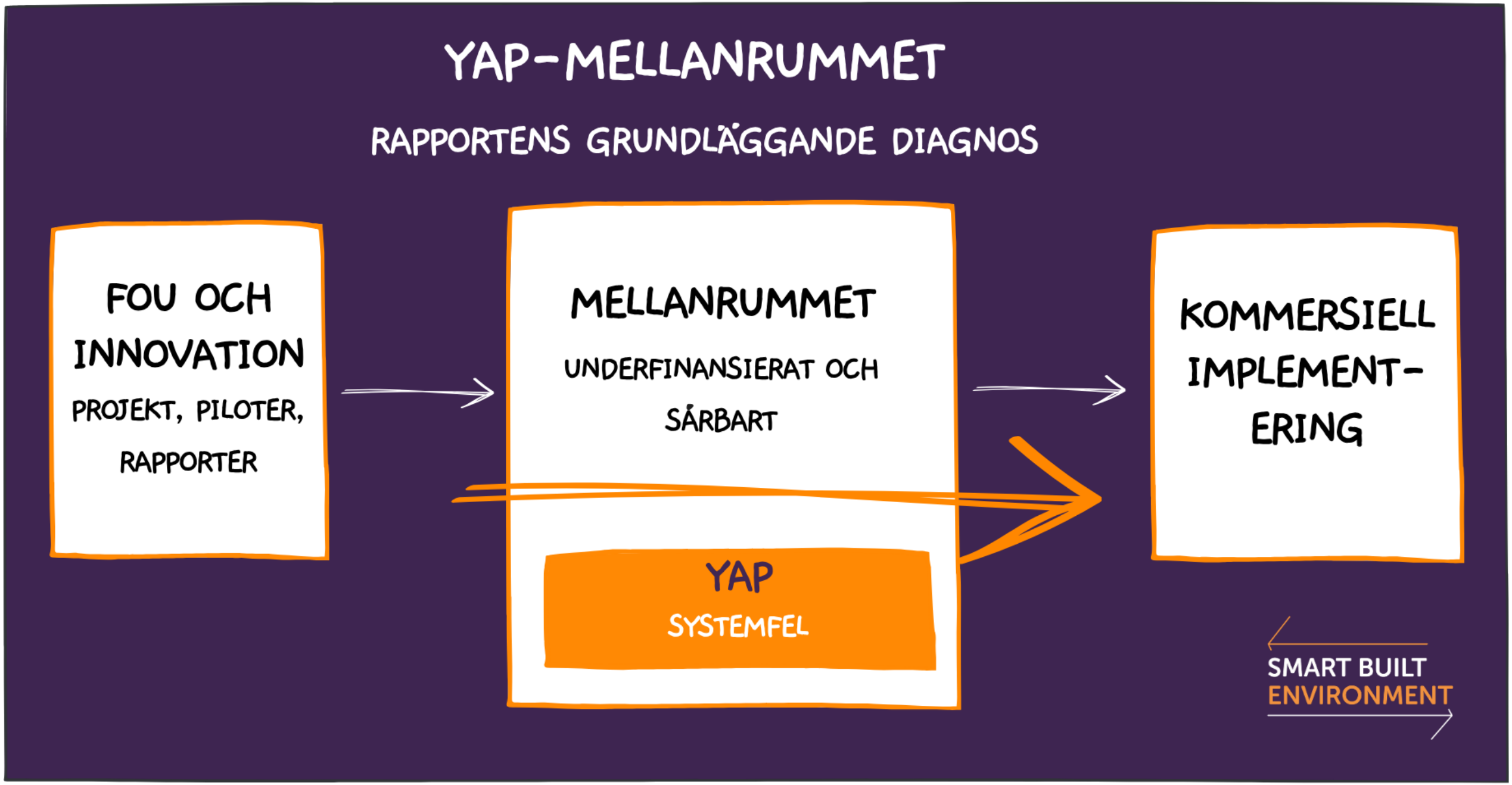
BREDAST MÅNGFALD

Vad är ett MatchUp-forum och när passar det?

- Strukturerat möte där behovsägare, innovatörer och möjliggörare möts
- Open Space-logik
- Skapar nya relationer och oväntade kopplingar
- Aktörer har behov men inte vet vilka lösningar som finns
- Innovatörer söker relevanta kunder eller partners
- Brett tema som engagerar, men avgränsat för konkreta samtal
- Arrangören är beredd att acceptera att utfallet är oförutsägbart och att värdet skapas av deltagarna, inte av programmet!

DELTAGARNA STYR MER ÄN ARRANGÖREN GÖR, SAMTAL UPPSTÅR ORGANISKT, OCH DET OPLANERADE ÄR INTE ETT PROBLEM UTAN EN TILLGÅNG

SMART BUILT ENVIRONMENT

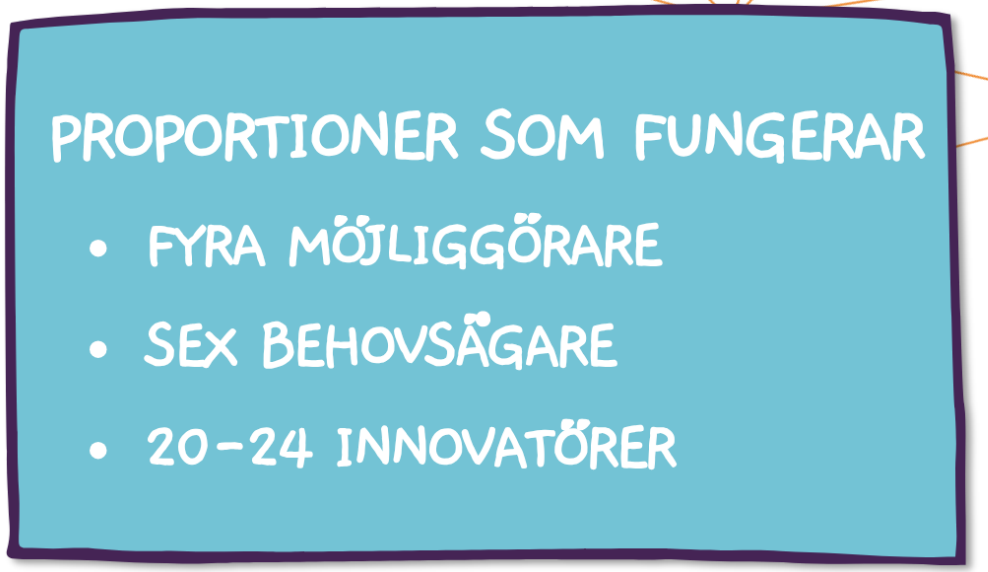

YAP-MELLANRUMMET
RAPPORTENS GRUNDLÄGGANDE DIAGNOS
FOU OCH INNOVATION
PROJEKT, PILOTER, RAPPORTER
MELLANRUMMET
UNDERFINANSIERAT OCH SÅRBART
YAP
SYSTEMFEL
KOMMERSIELL IMPLEMENT-ERING
SMART BUILT ENVIRONMENT

MatchUp-format passar inte när

- Syftet är att förmedla ett specifikt budskap eller att driva ett specifikt beslut
- Deltagarna förväntas ha fördjupat sig i ett material eller en frågeställning i förväg
- Du vill kunna mäta ett entydigt utfall direkt efter eventet

Bygg rätt rum

- **Tre roller möts**
  - **Möjliggörare** är aktörer med bred kompetens som kan hjälpa behovsägare och innovatörer att förstå varandra och att ta nästa steg
  - **Behovsägare** är organisationer med ett verkligt, identifierat problem eller en strategisk utmaning som de inte vet hur de ska lösa
  - **Innovatörer** är de som bär på en lösning, ett verktyg, en metod eller ett resultat som kan möta behovsägarens utmaning



SMART BUILT ENVIRONMENT

THE LEARNING CURVE APPROACH:

SENSE-SEE-SHIFT

SENSE

STRATEGISK

FRAMSYN

MATCHUP-EVENTEN

SEE

SJÄLVSKATTNING AV

MOTTAGNINGSFÖRMÅGA

SHIFT

ITERATIVA TESTER I

LITEN SKALA

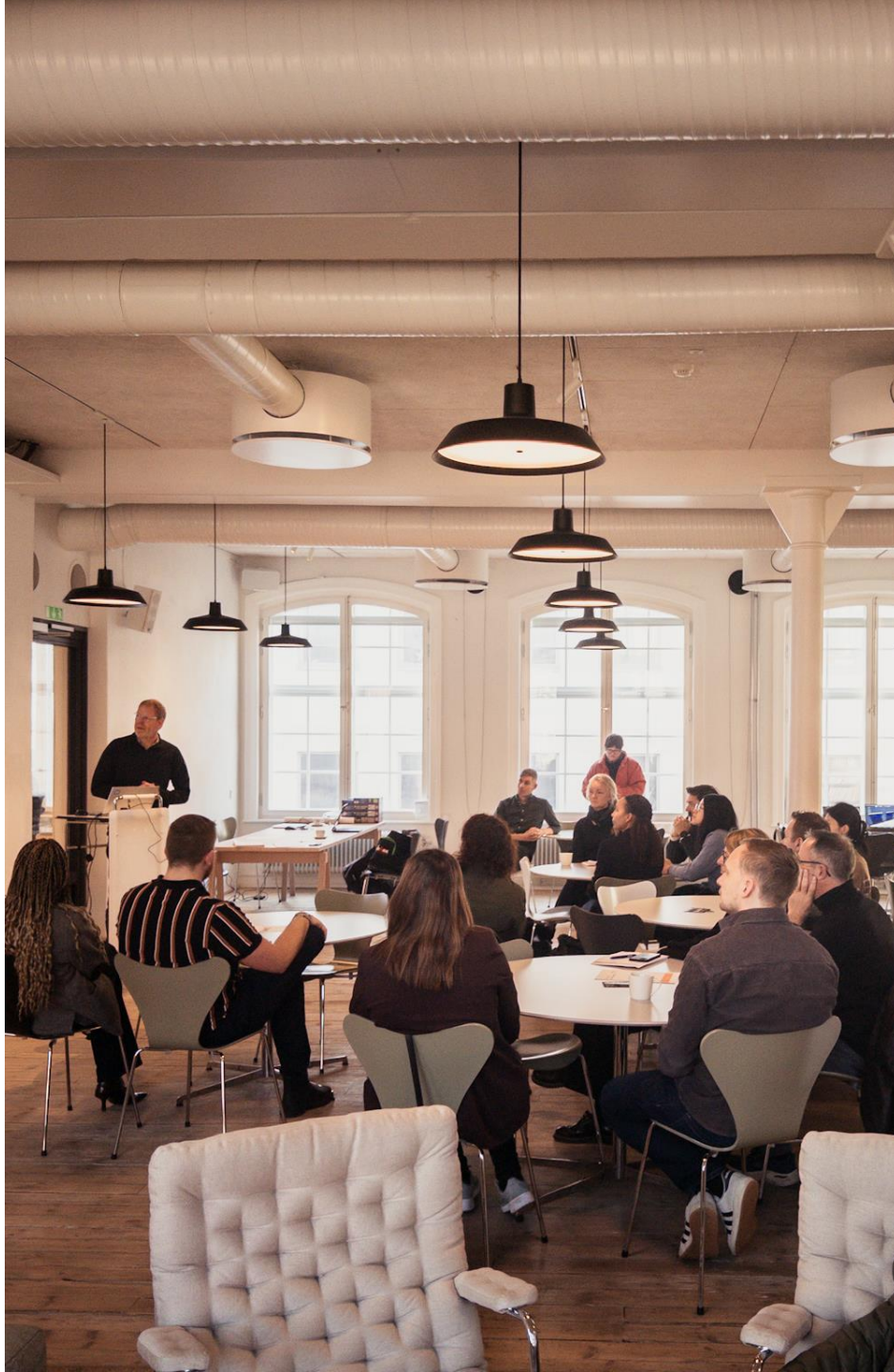
FRÅN SIGNALER I OMVÄRLDEN TILL ORGANISATORISK RÖRELSE

SMART BUILT
ENVIRONMENT

Att skapa en kontext

Inbjudan bör komma från en trovärdig avsändare

- Inbjudan bör komma från en organisation som mottagaren har en relation till och känner förtroende för
- Direktkontakt mellan arrangör och deltagare är effektivare än bred spridning via nyhetsbrev, webb och Linkedin
- Att arrangera event i samarbete med en organisation som har ett känt intresse i temat ger formatet legitimitet
- Välj partner utifrån tematisk relevans, inte utifrån lokaltillgång
- Att mötet finns med i partnerns kanaler ger synlighet och driver anmälningar



Att locka deltagare

- Tre saker driver anmälningar:
  - Inre motivation och nyfikenhet hos den enskilde
  - Etablerad relation till avsändaren
  - Direktkontakt
- Berätta vem som deltar
  - Begär tillåtelse om att få dela namn och organisation på redan anmälda (enligt GDPR), det lockar fler att anmäla sig

SMART BUILT ENVIRONMENT

Att samla anmälningar

- Anmälningsformuläret är inte bara administration, utan ger:
  - Underlag för tematisering
  - Information om deltagarnas organisation och roller
  - Vad deltagarna vill tala om under mötet
- Informationen kan användas i rekrytering av fler deltagare
- Tipsa behovsägare om vårt självskattningsverktyg för mottagningsförmåga

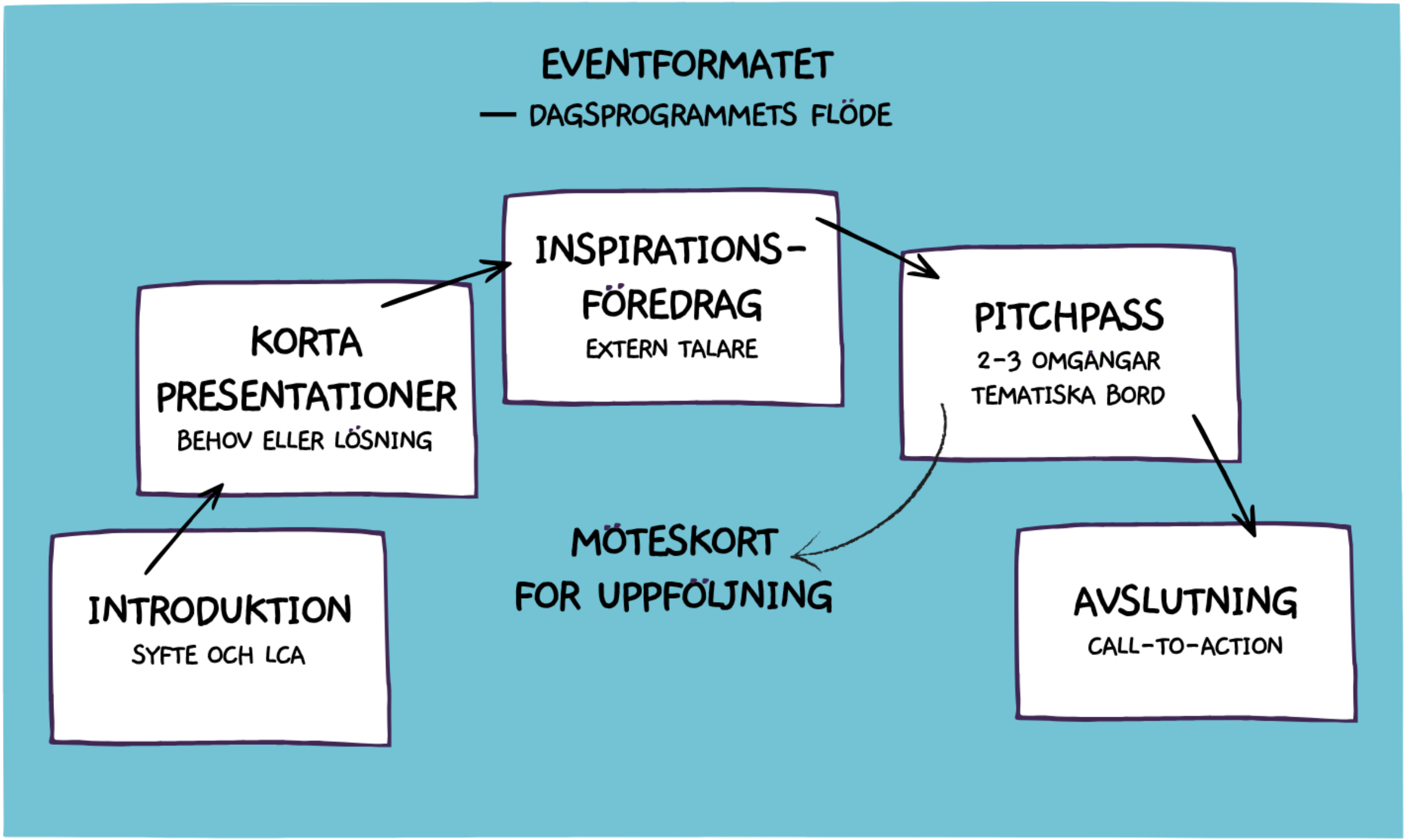
SMART BUILT ENVIRONMENT

Förbered utan att överstrukturera

- Räkna med att en tredjedel av de anmälda hoppar av
  - Individuell matchning förutsätter att alla anmälda dyker upp
  - Tematiska bord är robusta mot avhopp
- Skicka ut information om deltagare, organisation, roller och samtalsämne senast en vecka innan eventet
- Information minskar avhopp, skapar förväntningar och hjälper deltagarna att förbereda sig på rätt sätt

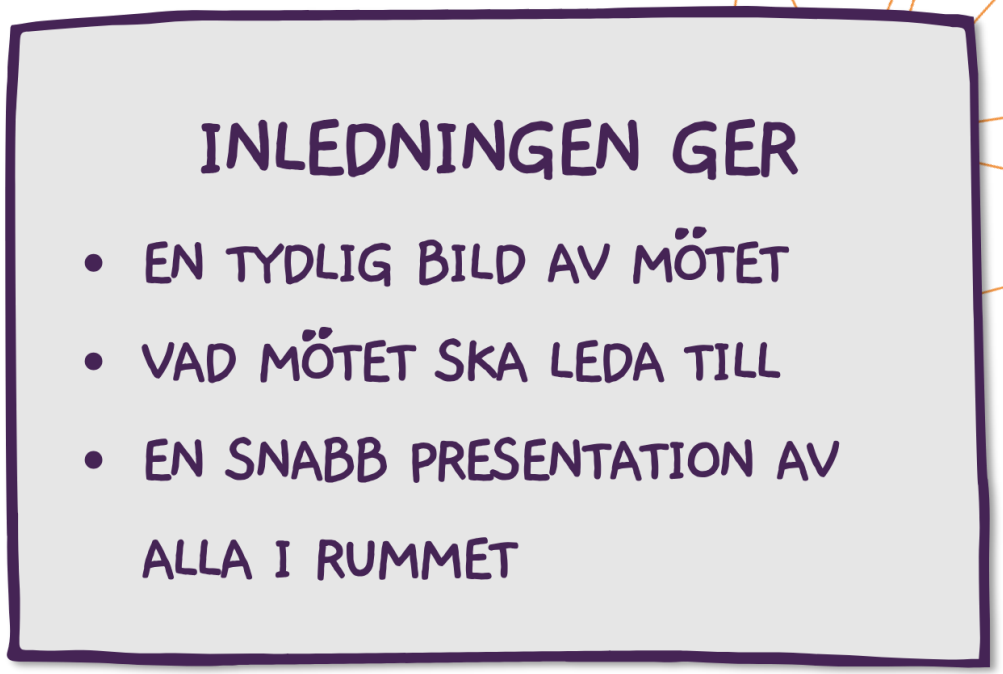
EVENTFORMATET

— DAGSPROGRAMMETS FLÖDE



Att facilitera ett MatchUp-forum

- Facilitatorns uppgift är att hålla rummet öppet
- Inledningen är viktig
- Presentationsrundan är ett verktyg för att scanna av deltagarna i rummet
  - Presentationen ska ta max 1 minut/person
- Håll tiden, men var flexibel!
  - Om alla i rummet är djupt inne i samtal är det bättre att förlänga än att bryta
  - Stryk sista pitchpasset om samtalen verkar ebba ut…
- Håll en lättsam, otvungen stämning
- Effektivitet är inte målet, mötet är målet!



SMART BUILT ENVIRONMENT

Call-to-action vid avslutning

- Avslutningen behöver vara konkret och kort
  - Dela ut möteskort
  - Säkerställ att deltagarna har varandras kontaktuppgifter
- Be alla att boka in uppföljningsmöte med minst en person

Slutsatser

- När rätt människor är i rätt rum med rätt tillåtelse att vara nyfikna på varandra, händer saker som inte händer annars
- Energin i eventen, är det starkaste belägget vi har för att formatet fungerar
- Att få rätt människor till rummet kräver personliga relationer, trovärdiga avsändare och tålamod
- Effekterna av formatet är svåra att mäta och kräver lång tidshorisont. Om du behöver ett tydligt, direkt utfall är detta fel format

SMART BUILT ENVIRONMENT