

BUYER MATRIX
(ideata da Jill Konrath)

Nome:

.....

Titolo:

.....

Ruoli e responsabilità

Quali sono le sue responsabilità? Quali processi gestisce?

.....

.....

Obiettivo aziendale e metriche

Che cosa vuole ottenere? In che modo il risultato viene valutato e misurato all'interno dell'azienda?

.....

.....

Sfide esterne

Quali sono i fattori esterni o gli sviluppi del settore che possono complicare il raggiungimento dei suoi obiettivi?

.....

.....

Strategie e iniziative

Quali strategie e iniziative utilizza attualmente per raggiungere gli obiettivi?

.....

.....

Problemi interni all'azienda

Quali problematiche interne all'azienda possono impedire o rallentare il raggiungimento degli obiettivi?

.....
.....

Interfacce primarie

Chi sono i colleghi, i subordinati, i superiori e gli esterni con cui interagisce di solito?

.....
.....

Status Quo

Qual è lo status quo attuale e qual è il collegamento col tuo prodotto o servizio?

.....
.....

Spinte al cambiamento

Cosa potrebbe spingerlo a cambiare?

.....
.....

Inibitori del cambiamento

Cosa potrebbe spingerlo a preservare lo status quo anche se non ne è soddisfatto?

.....
.....