

**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?

.....  
.....