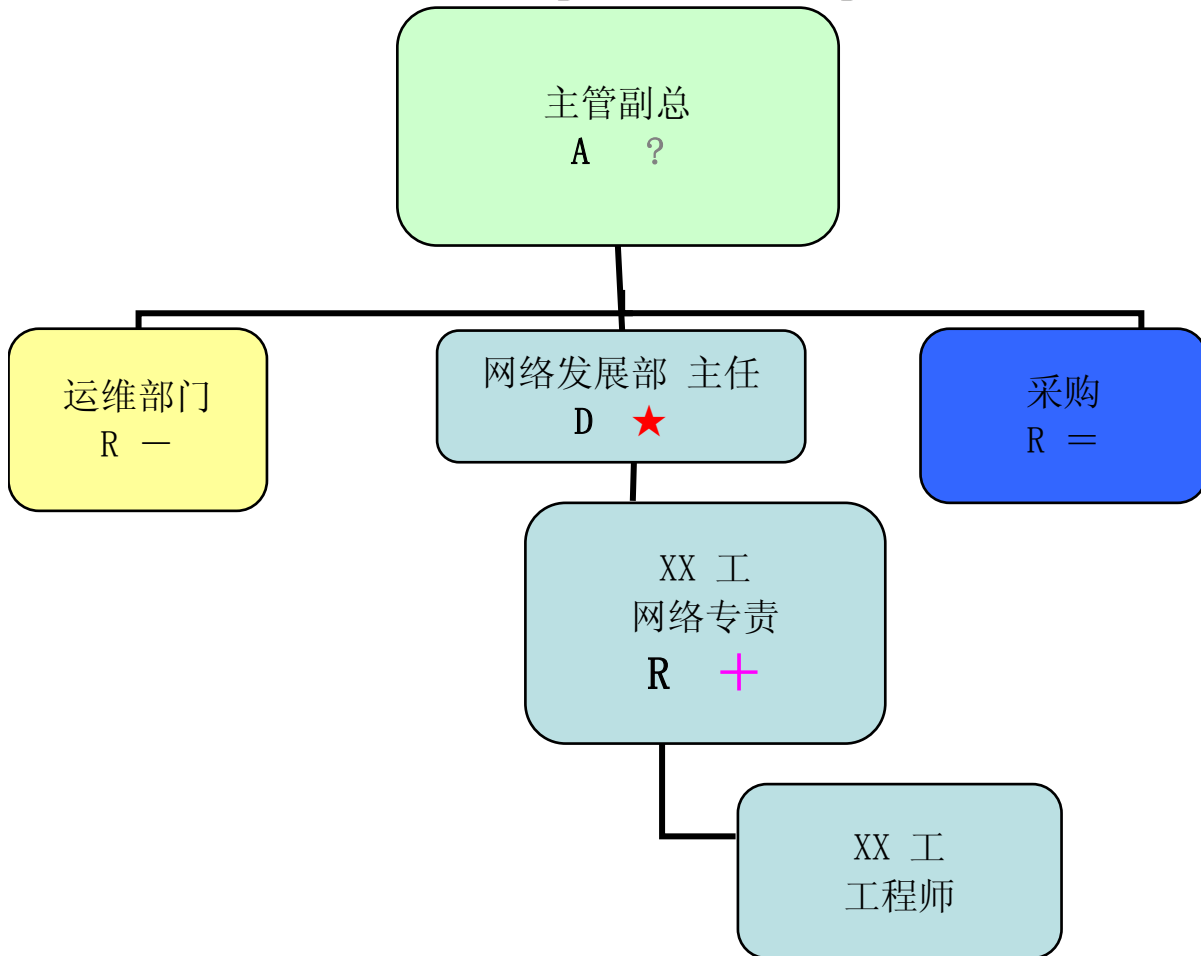


控单因素		填写内容提示	项目编号1			状态变化
			XX项目	数值		
1Key决胜力指标						↑ = ↓
K1	客户组织 最高决策人 和我们达成合作意向，或主动协助我们策划以赢取项目（ 最高决策人 认可我们的UCV）	是/否	否	0		
		口头承诺	✓			
		协助策划	✓			
		商务条款细节	✓			
		其他	基本选择我们			
		K值	K值	0	OK	
4Priority趋赢力标杆						
P1	客户组织 最高决策人 认为我们的价值匹配度最高，倾向我们。	是/不确定	不确定	0		
P2	项目中的 拍板人 主动协助我们策划、实施项目获取全过程或认可我们的价值。	是/不确定	不确定	0		
P3	项目决策结构中 多数人 倾向我们（关系策略）	是/不确定	不确定	0		
P4	客户项目中 客户认可的代理商 支持我们	是/不确定	不确定	0		
		P值	P值	0	OP	
9Clear必清事项						
C1	客户的 组织结构 （项目组成员，及其采购角色/倾向）	是/不清楚	不清楚	0		
C2	项目 拍板人的燃眉之急 （Burning Issues）	是/不清楚	不清楚	0		
C3	立项四要素 （原因，内容，金额，时间）	是/不清楚	不清楚	0		
C4	采购阶段/采购形式 【关键阶段划分——前期、中期、后期（衡量标准：预算明确后，项目进入中期；确认发标时间后，项目进入后期）】	是/不清楚	不清楚	0		
C5	客户如何定位各家代理商、合作伙伴与用户合作历史】	是/不清楚	不清楚	0		
C6	竞争对手优势分析 【A、与客户关系，B、资金，C、资质，D、与主要Partner关系。】	是/不清楚	不清楚	0		
C7	UCV （独特的客户价值）分析(如何解拍板人的燃眉之急)	是/不清楚	不清楚	0		
C8	我们的 竞争策略 清楚【A、直接赢单，B、改变/制定游戏规则，C、总包/拆包，D、拖延项目E、建立公	是/不清楚	不清楚	0		
C9	我们的 行动计划 (5W1H)	是/不清楚	不清楚	0		
		C值	C值	0	OC	
控单力值		控单力值		OKOPOC		
是否已签合同		是否已签合同				

组织结构图及角色、倾向分析



备注：以上组织结构图中，请按如下切片原则进行分析、识别。

第一：**采购角色**，总分为四种角色——A (Approver)代表 批准者，审批核准人；D (Decision Maker) 拍板者，决策制定人；R (Recommender) 推荐者、方案评定人；U (End User) 使用者，产品应用人。

第二：**倾向性**，总分为五种类型——M (Mentor)铁杆、导师，符号为：★；S (Supporter)支持者，符号为：+；N(Neutral)中立者，符号为：=；O (Opponent)反对者，符号为：-；E (Enemy)敌人、仇敌，符号为：×。

另，采购角色也好、倾向性也好，未知者统统标注为灰色问号 (Grey Interrogation Mark)，符号为：？。