

Mapa Architektury Technologii i Danych Sprzedaży

Pytanie „jaki system kupić” jest zawsze za wczesne. Osiem pytań opisuje jedną zdolność, którą organizacja ma mieć: jaka praca się dzieje, gdzie leży prawda o kliencie i co gubi się na stykach systemów.

PRACA ZESPOŁU · DWADZIEŚCIA PIĘĆ MINUT NA JEDNĄ ZDOLNOŚĆ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + rozmowa zaczyna się od wyboru narzędzia, a nie od pracy, którą ma obsłużyć;
- + ten sam klient ma trzy różne rekordy w trzech systemach;
- + nie wiadomo, które źródło rozstrzyga dla danego pola;
- + ludzie prowadzą pracę w arkuszu obok wdrożonego systemu;
- + integracja działa, dopóki nikt nie zmieni nazwy pola.

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 JAKĄ PRACĘ TO MA OBSŁUŻYĆ

Co ludzie mają dzięki temu robić inaczej?

02 JAKI PROBLEM TO UZASADNIA

Co dziś nie działa — i po czym to widać?

03 KTO CO ROZSTRZYGA

Kto podejmuje decyzje w tym procesie i na jakiej podstawie?

04 JAK WYGLĄDA DZISIEJSZA PRACA

Jak przebiega naprawdę — łącznie z arkuszami i obejściami?

05 CO JEST TU OBIEKTEM

Co dokładnie opisujecie — firmę, sprawę, kontakt, umowę?

06 SKĄD BIERZE SIĘ PRAWDA

Które źródło rozstrzyga dla którego pola?

07 CO SIĘ DZIEJE NA STYKACH

Co przechodzi między systemami — i co się gubi?

08 DECYZJA

Budujecie, zawężacie, najpierw prostujecie dane czy odkładacie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Rozmowa zaczyna się od nazwy narzędzia

Wróć do pytania 1. Narzędzie jest odpowiedzią, a nie pytaniem — i przy złym pytaniu każda odpowiedź jest droga.

Dla jednego pola rozstrzygają dwa źródła

To jest przyszły spór o dane. Wybierzcie jedno i zapiszcie — pytanie 6 rozstrzyga się raz, a działa latami.

Praca odbywa się w arkuszu obok systemu

Ten arkusz jest prawdziwym procesem. Wróć do pytania 4 i opiszcie to, co ludzie robią, a nie to, co mieli robić.

Zakres obejmuje całą sprzedaż

Zawężcie do jednej zdolności. Architektura wszystkiego nie powstaje nigdy.

Nikt nie odpowiada za definicję pola

Ta definicja rozjedzie się w kwartał, a liczby liczone z niej przestaną się zgadzać wcześniej.
