

# Mapa de Roles de Compra

*Habilidad: Distinguir usuario, comprador, decisor e influenciador*

## **EJEMPLO: Solución de eficiencia energética para manufactura**

**Comprador:** Director Financiero — aprueba presupuesto, criterio = ROI

**Usuario:** Jefe de Planta — opera el sistema, criterio = facilidad de uso

**Decisor:** CEO/Gerente General — aprueba la decisión final, criterio = riesgo

**Influenciador:** Consultor ESG externo — recomienda la solución

**MI CASO: Mapa de Roles**

Comprador: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Usuario: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Decisor: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Influenciador: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Cada rol tiene criterios de compra y objeciones diferentes. Adapta tu mensaje.