|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **项目角色** | **利益相关程度** | **影响水平** | **特点分析** | **管理策略** |
| 梁雅洁 | 项目经理 | 高 | 高 | 有专业的项目管理能力和成功的项目管理经验 |  |
| 杨雨薇 | 产品经理 | 高 | 高 | 熟悉互联网和网购产品，了解用户特征，对产品品质要求高。同时也是产品提出者，资金引进者，兼有发起人特点。 | 产品方面必须以他的意见为主，重要事情多与他沟通协商。 |
| 赵鸿超 | 技术专家 | 高 | 高 | 有丰富的开发、设计经验，并多次成功带领技术团队完成互联网和电子商务软件开发。 | 技术以他为主导，充分授予其在技术工作和领导上的信任及权力 |
| 韩华允 | UE/UI 设计师 | 高 | 高 | 有审美品味，熟练掌握各种界面设计工作，能够关注用户使用特征，成功设计多个互联网网站的界面和交互。 | UE/UI以她为主导，充分授予其在该方面的权力 |
| 李佳美 | 测试专家 | 高 | 高 | 细心、耐心，拥有丰富的测试经验，并融洽地与技术团队配合。 | 质量以她为主导，充分授予其在该方面的权力 |
| 唐老板 | 商户代表 | 高 | 中 | 开业一段时间，有着鲜明风格的一家青年店铺，由于名气不大，没有客流量，迫切希望将自己的店铺被青年备婚一族了解熟知。 | 与其充分交流沟通，了解商户的共性和需求，在项目过程中多与其沟通和听取意见，发动其联系更多商户收集需求 |
| 钱老板 | 商户代表 | 高 | 中 | 在当地是一家名气十分响亮的婚礼店铺，有着多种多样的风格，但由于开店多年，导致青年备婚一族认为他们风格固化，导致用户群体专一，希望自己的店铺多种风格可以得到更多的了解与传播 | 与其充分交流沟通，了解商户的共性和需求，在项目过程中多与其沟通和听取意见，发动其联系更多商户收集需求 |
| 刘女士 | 用户代表 | 高 | 中 | 90后备婚青年，打算可以方便快捷高效的按照自己的想法和意愿举办一场风格迥异、个性化的婚礼 | 与其充分交流沟通，了解用户的需求和体验感，在项目过程中多与其沟通和听取意见，发动其联系更多青年备婚一族收集需求 |
| 婚礼纪 | 竞争对手 | 高 | 低 | 有较强的地域性电商影响和基础 | 研究其优缺点，取其所长，攻其所短 |