

27 财年 EBA 调查

请考虑一下您与 Autodesk 的总体关系：

1. 您向朋友或同事推荐 Autodesk 的可能性有多大？

根本不可能

极有可能

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

您为何给出此分数？

--

2. 在订购或续展 Autodesk 产品和服务时，您在其中扮演怎样的角色？

- 我是主要决策者
- 我根据他人的意见共同制定决策
- 我参与决策流程，但其他人负责最终制定决策
- 我不参与决策流程

3. 以下哪项描述了您在 Autodesk 产品和服务方面所承担的角色和/或职责？请选择所有适用选项。

- **[行政]**我在自己所属的组织中担任高管职位（例如首席级高管、副总裁及以上级别）
- **[解决方案采购]**我负责确定、评估和协调软件选择
- **[技术管理员]**我负责整个组织内的软件/用户/固定期限使用许可管理、部署和使用
- **[技术经理]**我是一名技术经理，负责新项目立项，以及公司标准制定、培训开展、项目时间表规划与交付成果界定。
- **[终端用户]**我使用软件履行自己的工作职责
- **[开发者]**我编写代码和自定义软件
- 我负责其他工作（请在下面说明）

--

只有在 Q3=开发者时才问

4. 您是 Autodesk Developer Network (ADN) 成员吗？

ADN 是专为运用 Autodesk 技术创建定制化解决方案的开发人员所设立的项目。

- 是
- 否

只有在 Q4=是时才问

5. ADN 对您的开发项目有多大帮助？

1 – 没有帮助	2	3	4	5 – 帮助很大	不适用
----------	---	---	---	----------	-----

只有在 Q4=是时才问

6. 未来，ADN 项目如何更好地满足您的开发及业务需求？

--

不要问 Q2 =我没有参与决策过程

7. 针对权益、许可模式、服务和产品，您认为贵组织对 Autodesk 的投资是否 值得？

差										非常好		不适用
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

您为何给出此分数？

--

请回顾一下您与 Autodesk 的接触体验，针对以下各项进行评分：

8. Autodesk 与贵公司进行业务往来的方式（诚信行事、信守承诺、保持透明、优化当前状态、倾听、为改进您的业务提供解决方案）

差										非常好		不适用
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

请告知我们更多信息。

--

9. 您的**客户团队**与您合作**制定、管理和执行计划**以帮助您实现目标和计划的能力如何？
(了解您的内部和外部业务挑战，了解您认可的成功是什么，了解您的业务流程)

差											非常好	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用	

您为何给出此分数？

--

10. 顧問服務和/或開發人員支援計劃 (DSP) 服務 (參與的及時性、主題專業知識、資源的可用性、專案管理)？

差											非常好	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用	

请告知我们更多信息。

--

请考虑一下 Autodesk 的产品、服务和解决方案；您如何评价我们提供以下各项的能力：

11. 产品**访问**和许可**管理工具** (易于访问所需产品、使用概要、灵便报告)

差											非常好	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用	

您为何给出此分数？

--

12. **高质量产品**（易用性、可靠性、安全性、产品功能和性能、与其他产品的互操作性、版本兼容性、支持工作流和自动化）？

差

非常好

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----

您为何给出此分数？

--

13. **高质量远程服务**（安全可靠的服务、服务正常运行时间、韧性）

差

非常好

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----

您为何给出此分数？

--

14. **技术服务与支持**（主题专业知识、有效解决问题、及时响应、Autodesk 辅导（以前称为加速器）规划与交付、主动/被动支持）

差

非常好

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----

请告知我们更多信息

--

15. 可有效应对业务挑战、**帮助我实现预期业务成果或目标的产品、服务和解决方案**（赢得业务、减少事故、降低错误/返工、管理项目复杂性）？

差											非常好	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用	

您为何给出此分数？

16. 请**对比**其他供应商的同类产品来评价我们的产品和解决方案。

差											非常好	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	不适用	

请告知我们更多信息。

17. 我将 Autodesk 视为：

- **解决方案提供商** *经常进行互动*
- **值得信赖的顾问** *合作以相互尊重和理解为基础*
- **战略合作伙伴** *实现业务成果的共同目标*

IF Q17 = 解决方案提供商或受信任的顾问

Autodesk 怎么做才能成为您的战略合作伙伴？

IF Q17 = 战略合作伙伴

Autodesk 如何成为您的战略合作伙伴？

18. 还有其他想要反馈给 Autodesk 的信息吗？