

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL AI — MOMENTUM

Koordinieren Sie die Buying Group.

Ein koordiniertes Programm für Account-Gruppen mit einem gemeinsamen relevanten Geschäftsproblem. Passen Sie Botschaften an Rollen, Kaufphasen und Kanäle an und verbinden Sie beobachtete Aktivität mit dem Fortschritt im CRM.

Passend, wenn

Ihr Team muss mehrere Stakeholder und Kanäle auf dasselbe Account-Ziel ausrichten.

Account-Umfang

Eine vereinbarte Gruppe strategischer Accounts. Account-Anzahl, Rollen im Kaufprozess und Kanalabdeckung werden gemeinsam festgelegt.

Personalisierung

Rolle im Kaufprozess, Entscheidungsphase, bisherige Interaktionen und gemeinsames Geschäftsproblem des Accounts.

Ihre Ergebnisse

Buying-Group-Karten, eine mehrstufige Botschaftsmatrix, eine koordinierte Journey, Regeln für Vertriebsübergaben und eine Attributionsauswertung.

Von Ihrem Team benötigt

Account-Verantwortliche, CRM-Datensätze, Kanalzugänge, Einwilligungs- und Tracking-Einstellungen sowie Freigabeverantwortliche in Marketing und Vertrieb.

Einrichtung und Start

Die Einrichtung umfasst Account-Abgleich, Tracking-Prüfung, Journey-Freigabe und Vertriebsabstimmung. Der Starttermin wird nach Prüfung dieser Abhängigkeiten vereinbart.

Kostenfaktoren

Account- und Stakeholder-Abdeckung, Kanalbetrieb, Content-Varianten und Messkomplexität bestimmen das Angebot.

Leistungsgrenzen

Die Attribution erfasst beobachtbare, zugeordnete Kontaktpunkte nach einem vereinbarten Modell. Individuelle Named-Account-Kampagnen und nicht verfügbare Daten liegen außerhalb des Basisumfangs.

Unsere Messgrößen

Stakeholder-Interaktionen, akzeptierte Übergaben, Account-Fortschritt und klar definierte beeinflusste Pipeline. Attribution verteilt Ergebnisbeiträge; sie belegt keine Kausalität.

<https://outsell.com/de/?programme=momentum#programme-finder>

rvinayjain07@gmail.com