

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL AI — SIGNATURE

Richten Sie den Plan auf eine Account-Entscheidung aus.

Individuelle Arbeit für benannte Accounts, deren Geschäftsproblem, Beziehung und Buying Group vertiefte Aufmerksamkeit rechtfertigen. Jeder Account erhält einen eigenen Recherche- und Aktivierungsplan.

Passend, wenn

Ein strategischer Zielkunde benötigt einen eigenen Business Case, eine Management-Argumentation oder einen konkreten Opportunity-Plan.

Account-Umfang

Eine ausgewählte Gruppe benannter Accounts mit jeweils eigenem Briefing. Die Grafik zeigt die Arbeit für einen Account und legt keine Gesamtzahl für das Programm fest.

Personalisierung

Einzelner Account, Stakeholder, Geschäftsproblem, Beziehungsphase und aktueller Opportunity-Kontext.

Ihre Ergebnisse

Quellenbasierte Account-Dossiers, Stakeholder-Argumentationen, individuelle Seiten oder Management-Inhalte und ein auf die Opportunity abgestimmter Vertriebsplan.

Von Ihrem Team benötigt

Ein Account-Sponsor, bestehender Beziehungskontext, freigegebene technische Nachweise und Zugang zu Personen, die die Account-Hypothese prüfen können.

Einrichtung und Start

Recherche und Discovery gehen der Produktion voraus. Der Zeitplan berücksichtigt verfügbare Nachweise, Stakeholder-Zugang und den Content-Umfang pro Account.

Kostenfaktoren

Anzahl benannter Accounts, Recherchetiefe, Management-Content, individuelle Produktion und Unterstützung des Account-Teams bestimmen das Angebot.

Leistungsgrenzen

Management-Zugang, Gespräche, neue Opportunities und Umsatz sind nicht garantiert. Nicht geprüfte interne Annahmen bleiben Hypothesen.

Unsere Messgrößen

Beziehungstiefe, beantwortete Käuferfragen, Opportunity-Fortschritt und Expansionsbereitschaft gegenüber einer vereinbarten Ausgangsbasis.

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

rvinayjain07@gmail.com