

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Ein 90-Tage-ABM-Pilot für Ihren Vertrieb

FRAGE

Was muss ein Pilot Ihrem Team beibringen, bevor Sie skalieren?

LEITFAHRZEUGE

Machen Sie den Piloten zu einer Abfolge überprüfbarer Entscheidungen. Am Tag 90 sollten Sie wissen, was Sie fortsetzen, verbessern oder stoppen müssen.

HIER FREIST

Schreiben Sie die Lernfrage und was der Pilot in 90 Tagen vernünftigerweise beobachten kann.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Stimmen Sie der Lernfrage zu

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Basis für die Kontokohorte

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Validieren Sie ein komplettes Spiel

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Aktivieren und Überprüfen wöchentlich

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Entscheiden Sie, was skalieren soll

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Ausrichtungstor

Nützlich, wenn: Account-Universum oder Besitz unklar ist

Einschränkung: Der Start bleibt blockiert, bis die Besitzer zustimmen

Vorgeschlagene Aktion: Genehmigen Sie Liste, Ausschlüsse und Baseline

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Spielvalidierung

Nützlich, wenn: Nachrichten und Beweise müssen getestet werden

Einschränkung: Produktionsvolumen kann schwachen Kontext verbergen

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfen Sie repräsentative Briefs und Assets

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Überprüfung der Aktivierung

Nützlich, wenn: Das Spiel ist live und der Verkauf erhält Antworten

Einschränkung: Aktivität allein beweist keinen Nutzen

Vorgeschlagene Aktion: Prüfung der akzeptierten Handoffs und des Käuferfeedbacks

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Umfang der Entscheidung

Nützlich, wenn: Der Pilot hat brauchbare Beweise gesammelt

Einschränkung: Kurze Fenster zeigen möglicherweise keine geschlossenen Einnahmen an

Vorgeschlagene Aktion: Fortfahren, Überarbeiten oder Stoppen des Account-Plans

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

ZUSAMMENFASSUNG ZU EINEM ABGEBOTENEN NÄCHSTEN SCHRITT

Ausgewählte Maßnahme

Verantwortlicher Eigentümer

Erforderliche Genehmigung

Erfolgsmessung und -definition

Datum der Überprüfung

Kriterien fortsetzen, überarbeiten oder stoppen

Leitfaden: <https://outsell.com/de/blogs/90-day-enterprise-abm-pilot/>

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: <https://outsell.com/de/editorial-policy/>