

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Sieben Gründe für ABM bei B2B-SaaS und IT-Dienstleistungen

FRAGE

Wann rechtfertigt die kontobasierte Arbeit ihren Aufwand für ein SaaS- oder IT-Services-Geschäft?

LEITFAHRZEUGE

Enterprise SaaS- und IT-Services können eine Vereinbarung über das Problem, die Investition, die technische Anpassung und die Lieferverantwortung erfordern. Account-basierte Arbeit verdient seinen Platz, wenn diese Entscheidungen verschiedenen Menschen gehören, aber die gleiche Initiative betreffen.

HIER FREIST

Beurteilen Sie die Kaufkomplexität.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Bewertung der Kaufkomplexität

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Mappe der erforderlichen Entscheidungen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Validieren Sie die Wirtschaftlichkeit von Accounts

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

4. Pilot ein relevantes Spiel

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

5. Abschluss der Prüfung der Aufgabe

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle****VERGLEICH DER OPTIONEN**

Nachfrage nach Selbstbedienung

Nützlich, wenn: Niedrigwertige Einkäufe brauchen wenig Koordination

Limitation: Begrenzte Unterstützung für komplexe Entscheidungen

Vorgeschlagene Maßnahmen: Verbesserung der Produkt- und Testleitfaden

Warum das zu unserer Situation passt**Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Clusterbasierte Account Plays

Nützlich, wenn: Accounts teilen Materialkaufaufgaben

Einschränkung: Kann einzigartige Projektbeschränkungen verpassen

Vorgeschlagene Maßnahme: Validierung der gemeinsamen Entscheidung

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Named-Account-Unterstützung

Nützlich, wenn: Hochwertige Auswertungen brauchen tiefere Hilfe

Einschränkung: Erfordert Recherche- und Verkäuferkapazität

Vorgeschlagene Maßnahme: Agree Scope and Stop Regeln

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/abm-for-b2b-saas-and-it-services/>

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