

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Account-Bereitschaft mit nachvollziehbaren Engagement-Scores erklären

FRAGE

Wie kann eine Account Engagement Scorecard nützliche Maßnahmen priorisieren, ohne wiederholte Aktivitäten mit Kaufbereitschaft gleichzusetzen?

LEITFAHRZEUGE

Ein Kontakt, der viele Klicks generiert, kann dazu führen, dass ein Account bereiter erscheint als mehrere Stakeholder, die weniger substanzielle Maßnahmen ergreifen. Eine kumulative Punktzahl verbirgt Breite, Rolle, Angemessenheit und kommerziellen Kontext.

HIER FREIST

Getrennte Passung und Eingriff.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Getrennte Passung und Kupplung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Rollen und Menschen zählen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Cap wiederholte Ereignisse mit geringem Wert

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

4. Expose-Score-Komponenten

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

5. Überprüfung Verkäufer Dispositionen

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

Tätigkeit insgesamt

Nützlich, wenn: häufige Interaktion finden

Einschränkung: Rewards Wiederholung und Kontogröße

Vorgeschlagene Aktion: Cap wiederholte Ereignisse

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

Komponenten-Scorecard

Nützlich, wenn: Erklärung der Kontopriorität

Einschränkung: Mehr Dimensionen zu pflegen

Empfohlene Aktion: Breite und Rezension zeigen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Verkäufer-Dispositionsschleife

Nützlich, wenn: Testen der betrieblichen Nützlichkeit

Einschränkung: Feedback kann inkonsistent sein

Vorgeschlagene Maßnahme: Folgegründe standardisieren

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/account-engagement-scorecards/>

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