

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Accounts nach relevanten operativen Unterschieden segmentieren

FRAGE

Welche Kontounterschiede erfordern eine andere Nachricht, Bewegung oder ein anderes Aufwandsniveau?

LEITFAHRZEUGE

Die Segmentierung bringt wenig Wert, wenn jedes Segment den gleichen Satz und Workflow erhält. Industrie und Unternehmensgröße können helfen, eine Datenbank zu organisieren, während sie den Betriebszustand übersehen, der die Relevanz des Angebots verändert.

HIER FREIST

Wählen Sie die Segmententscheidung.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Segmententscheidung wählen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Wählen Sie sinnvolle Dimensionen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Festlegung von Bewegungsregeln

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

4. Rangfolge der Set-Schlange

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

5. Vergleich der Ergebnisse

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

Struktursegment

Nützlich, wenn: Änderung des Vorschlags oder der Lieferung

Einschränkung: Attribute können interne Variationen verbergen

Vorgeschlagene Aktion: Betriebsmodell validieren

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

Dynamisches Verhaltenssegment

Nützlich, wenn: Routing Girokonto Zinsen

Limitation: Mitgliedschaft ändert sich schnell

Empfohlene Aktion: Priority und Execution setzen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Feste Kampagnenkohorte

Nützlich, wenn: Überprüfung einer abgeschlossenen Initiative

Einschränkung: spiegelt nicht die aktuelle Bereitschaft wider

Vorgeschlagene Aktion: Kohorte und Datum bewahren

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

Lebenswegsegment

Nützlich, wenn: Koordination von Prospect und Kundenarbeit

Einschränkung: Bühnenetiketten können inkonsistent sein

Vorgeschlagene Aktion: Definieren Sie Ein- und Ausstiegsnachweise

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-segmentation-enterprise-abm/>

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