OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL - BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Private Angebote auf Agent-Marktplätzen: ein ABM-Evidenzplan für Software- und Servicepakete

FRAGE

Wie vermarktet ein SaaS- oder IT-Service-Partner ein Paket, ohne einfacheren Einkauf in ein unbelegtes Ergebnisversprechen zu verwandeln?

LEITFAHRZEUGE

Behandeln Sie das Angebot als kommerziellen Container, nicht als Value Proposition. Belegen Sie Problem, Verantwortung, Grenzen, Umsetzung und Verlängerung.

HIER FREIST

Käuferproblem und Kohorte definieren.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Käuferproblem und Kohorte definieren

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Komponenten und Eigentümer abbilden

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Rollen mit geprüfter Evidenz verbinden

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Angebot bei offenen Fragen stoppen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Entscheidung, Lieferung und Verlängerung messen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Separate Direktverträge

Hilfreich wenn: Komponenten brauchen andere Konditionen

Einschränkung: Mehr Einkaufskoordination

Vorgeschlagene Aktion: Gemeinsame Verantwortungsmatrix

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Privates Marketplace-Angebot

Hilfreich wenn: Berechtigte Komponenten in einer Transaktion

Einschränkung: Rechnung kann Grenzen verdecken

Vorgeschlagene Aktion: Scope, Eigentum und Akzeptanz anhängen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Nur Software

Hilfreich wenn: Käufer hat Delivery-Kapazität

Einschränkung: Adoption kann fehlen

Vorgeschlagene Aktion: Implementierungsabhängigkeiten zeigen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Ergebnisprogramm

Hilfreich wenn: Scope ist begrenzbar

Einschränkung: Attribution und Change Control schwer

Vorgeschlagene Aktion: Baseline und Ausnahmen definieren

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://outselll.com/de/blogs/agent-marketplace-private-offer-abm/

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: https://outselll.com/de/editorial-policy/