

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Agentisches ABM und andere Ansätze: acht Vergleiche

FRAGE

Wo bietet Agentic ABM einen Vorteil gegenüber breiten Marketingansätzen?

LEITFAHRZEUGE

Outsell ist am relevantesten, wenn ein definiertes Unternehmenskonto eine bewusste Recherche wert ist, mehrere Stakeholder die Entscheidung beeinflussen und der Verkauf einen informierten nächsten Schritt benötigt. Diese Situation belohnt koordinierte Kontoarbeit mehr als eine wahllose Zunahme der Leads.

HIER FREIST

Definieren Sie die kommerzielle Entscheidung.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Festlegung der Geschäftsentscheidung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Wählen Sie die Tiefe des Kontos

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Weisen Sie die Kanalrollen zu

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

4. Vereinbaren Sie die nächste Verkaufsaktion

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

5. Maßnahme für jeden Beitrag

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

Breites Marktprogramm

Nützlich, wenn: Discovery und Category Awareness Angelegenheit

Limitation: Begrenzter Account-spezifischer Kontext

Vorgeschlagene Aktion: Definieren Sie das Ziel des Audience Learning

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

Channel-geführte Kampagne

Nützlich, wenn: Eine klare Verteilungsaufgabe hat Priorität

Einschränkung: Handoffs können fragmentiert werden

Vorgeschlagene Aktion: Stimmen Sie dem Ziel und dem Eigentümer zu

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Agentisches ABM-Spiel

Nützlich, wenn: Benannte Unternehmenskonten benötigen einen koordinierten Nachweis

Einschränkung: Erfordert Verkaufskapazität und Nachweise

Vorgeschlagene Aktion: Wählen Sie die Käuferentscheidung zur Unterstützung

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/agentive-abm-vs-other-marketing/>

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