OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL - BESCHLUSSBESCHREIBUNG

AWS Partner Central: Evidenzübergabe von Nachfrage zu Co-Sell

FRAGE

Wie überführt ein AWS-Partner eine Kampagnenreaktion in Co-Sell, ohne Interaktion, Reife und Opportunity-Qualität zu verwechseln?

LEITFAHRZEUGE

Übergeben Sie Evidenz, nicht nur einen Lead. Demand Center kann Signale anreichern; der Partner definiert Marketing-Reife, Vertriebsbereitschaft und Co-Sell-Eignung.

HIER FREIST

Partnerbewegung 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. Partnerbewegung und Kohorte definieren

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Einwilligung, Identität und Marketing-Reife prüfen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Zweiseitige CRM-Annahme verlangen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Lösungs- und Listing-Belege anhängen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Nur reproduzierbare Co-Sell-Evidenz einreichen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Kampagnenreaktion

Hilfreich wenn: Eine Person interagierte definiert

Einschränkung: Beweist weder Autorität noch Absicht

Vorgeschlagene Aktion: Quelle, Einwilligung und Kontext sichern

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Marketing-ready

Hilfreich wenn: Identität, Relevanz und Kontaktregeln erfüllt

Einschränkung: Propensity kann falsch sein

Vorgeschlagene Aktion: In benannten Nurture leiten

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Sales-ready

Hilfreich wenn: Stärkeres Signal erfüllt Gate

Einschränkung: CRM-Status kann schwache Evidenz verbergen

Vorgeschlagene Aktion: Akzeptieren, zurückgeben oder ablehnen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Co-Sell-Opportunity

Hilfreich wenn: Problem, Rollen, Schritt und Beitrag dokumentiert

Einschränkung: Score ist keine Kundenbestätigung

Vorgeschlagene Aktion: Evidenzpaket und AWS-Aktion senden

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/aws-partner-demand-cosell-evidence-handoff/

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