

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

B2B-Kaufprozesse: für jede Entscheidung die nötigen Belege bereitstellen

FRAGE

Wie sollten ABM-Inhalte einer Einkaufsgruppe helfen, Fortschritte zu erzielen?

LEITFAHRZEUGE

Ordnen Sie jeder Kaufaufgabe eine Frage, Belege und einen nächsten Schritt zu. Verbinden Sie diese Aufgaben über Beteiligte und Kontaktpunkte, statt viele generische Inhalte zu erstellen.

HIER FREIST

Karte die Kaufaufgabe.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Karte der Kaufaufgabe

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Erforderliche Nachweise

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Zuweisung von Stakeholder und Eigentümer

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

4. Verbinden Sie den nächsten Touchpoint

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

5. Überprüfung ungelöster Fragen

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

Problemdefinition

Nützlich, wenn: Der Bedarf wird noch geklärt

Einschränkung: Diagnose kann unvollständig sein

Vorgeschlagene Aktion: Bieten Sie ein Arbeitsblatt an

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

Technische Bewertung

Nützlich, wenn: Fit und Risiko werden bewertet

Einschränkung: Ansprüche erfordern überprüfbare Beweise

Vorgeschlagene Aktion: Geben Sie eine Validierungs-Checkliste an

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

Investitionsvorbereitung

Nützlich wenn: Wert und Aufwand werden verglichen

Einschränkung: Schätzungen können mit Ergebnissen verwechselt werden

Empfohlene Aktion: Angenommenheit und Bereiche anzeigen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Lieferplanung

Nützlich, wenn: Die Gruppe braucht einen erreichbaren Plan

Einschränkung: Abhängigkeiten können offen bleiben

Vorgeschlagene Aktion: Besitzer zuweisen und akzeptieren

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/b2b-journey-evidence-design/>

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