

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Personalisierung für die Buying Group statt nur für Jobtitel

FRAGE

Wie kann Enterprise ABM Inhalte personalisieren, ohne den Business Case des Accounts zu fragmentieren?

LEITFAHRZEUGE

Behalte eine Account Story. Ändern Sie die Frage, Beweise und den nächsten Schritt für jeden Stakeholder.

HIER FREIST

Wählen Sie ein Geschäftsproblem und schreiben Sie die von ihm erstellten Finanz-, Technologie- und Betriebsfragen.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Bestätigen Sie die Kaufrollen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Schreibe einen Shared Brief

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Kartenrollenentscheidungen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Evidenzmodule erstellen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Vermisste Mitglieder überprüfen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Rollenmodule

Nützlich, wenn: Verantwortlichkeiten bestätigt werden

Limitation: Rollen können sich ändern

Vorgeschlagene Aktion: Review nach Entdeckung

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Fragestellungsbezogene Navigation

Nützlich, wenn: Besucheridentität unbekannt ist

Einschränkung: Wahl gibt begrenzte Absicht

Vorgeschlagene Maßnahme: Fragen Sie, welche Entscheidung bleibt

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kontoweites Briefing

Nützlich, wenn: Die Gruppe braucht einen gemeinsamen Kontext

Einschränkung: Kann nicht jedes Detail beantworten

Vorgeschlagene Maßnahme: Link unterstützende Beweise

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/buying-group-personalisation/>

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