

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Die passende Personalisierungstiefe im ABM wählen

FRAGE

Welchen Grad an Personalisierung kann Ihr Account-Team unterstützen?

LEITFAHRZEUGE

Weisen Sie die Personalisierung durch die Entscheidung und Beziehung zu, die Sie unterstützen müssen. Account Count allein bestimmt nicht die richtige Tiefe.

HIER FREIST

Vergleichen Sie den Kontowert, die Beweise und die Überprüfungskapazität, die Ihr Verkaufsteam bereitstellen kann.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Definieren Sie Kontoziele

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Bewertung von Nachweisen und Kapazitäten

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Personalisierungstiefe wählen

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

4. Zustimmungende Leistungen und Eigentümer

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

5. Progression der Überprüfungskonten

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

Signal

Nützlich, wenn: Breite relevante Abdeckung über 1.000 Zielkonten

Einschränkung: Weniger individuelle Forschungstiefe

Vorgeschlagene Aktion: Stimmen Sie überein, passen, Absicht Kriterien und persona Nachrichten

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

Momentum

Nützlich, wenn: Cluster mit verwandten Kauffragen

Einschränkung: Benötigt koordinierte Verkaufs- und Kanaleingänge

Vorgeschlagene Aktion: Erstellen von Stakeholder-Maps und einer gemeinsamen Reise

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Signature

Nützlich, wenn: Ausgewählte strategische benannte Accounts

Einschränkung: Erfordert tiefere Recherche und Zeit für das Account-Team

Vorgeschlagene Aktion: Erfassen Sie eine maßgeschneiderte Beziehung oder Gelegenheitsspiel

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/choose-your-abm-programm/>

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