

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Community-basiertes ABM und breite Kommunikation vergleichen

FRAGE

Wann sollten Unternehmensteams eine Community zu Kampagnen, Newslettern, Webinaren und bezahlter Distribution hinzufügen?

LEITFAHRZEUGE

Broadcast-Aktivität führt nützliche Ideen in großem Maßstab ein. Community fügt einen wiederkehrenden Ort hinzu, um diese Ideen zu diskutieren, Erfahrungen beizutragen und Hilfe zu bekommen. Wählen Sie die Mischung um die Entscheidung des Käufers und Ihre Fähigkeit, Mitglieder zu bedienen.

HIER FREIST

Identifizieren Sie eine Entscheidung, die diskutiert werden muss.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Identifizieren Sie eine Entscheidung, die einer Diskussion bedarf

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Verwenden Sie Kampagnen, um relevante Mitglieder einzuladen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Host-Lernen und erfassen nützliche Fragen

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

4. Follow-up für explizite Anfragen

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

5. Überprüfen Sie den Wert der Mitglieder und die Ergebnisse des Kontos

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

Sendeinhalte und bezahlte Reichweite

Nützlich, wenn: Eine Idee einem relevanten Publikum vorstellen

Limitation: Begrenzte kontinuierliche Peer-Interaktion

Vorgeschlagene Aktion: Definieren Sie die nächste nützliche Käuferaktion

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

Newsletter und Nurture

Nützlich, wenn: Interessierte Kontakte informiert halten

Einschränkung: Antworten bilden nicht automatisch eine Community

Vorgeschlagene Aktion: Bieten Sie eine Diskussion an, wenn der Bedarf entsteht

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Standalone Experten-Webinar

Nützlich, wenn: Erklären eines fokussierten Themas mit Fragen

Einschränkung: Kontinuität endet ohne Folgeformat

Vorgeschlagene Aktion: Erstellen einer Ressource und optionale nächste Sitzung

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Gemeinschaftsgeführtes ABM

Nützlich, wenn: Wiederholtes Lernen über relevante Kontorollen hinweg

Einschränkung: Erfordert laufende Hosts und Mitgliederwert

Vorgeschlagene Aktion: Starten Sie einen begrenzten Gründungsgruppenpiloten

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/community-led-abm-vs-broadcast-marketing/>

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