

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Expansionssignale erkennen, ohne Aktivität mit Wert zu verwechseln

FRAGE

Welche Kundenwechsel rechtfertigen die Auseinandersetzung mit einem zusätzlichen Anwendungsfall oder einer Kaufeinheit?

LEITFAHRZEUGE

Hohe Produktnutzung kann Wert, operative Abhängigkeit oder Frustration anzeigen. Eine neue Abteilung könnte interessiert sein, während der bestehende Einsatz ungesund bleibt.

HIER FREIST

Beobachten Sie den Kundenwechsel.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Kundenveränderung beobachten

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Prüfstromwert

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Form Expansion Hypothese

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

4. Validieren mit dem Kundenerfolg

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

5. Bestätigen Sie neuen Kaufbedarf

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

Nutzungswachstum

Nützlich, wenn: Erkunden einer breiteren Akzeptanz

Begrenzung: Wachstum kann saisonal oder ineffizient sein

Vorgeschlagene Maßnahmen: Bestätigen des gelieferten Ergebnisses

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

Interesse der neuen Mannschaft

Nützlich, wenn: Einen zusätzlichen Anwendungsfall finden

Einschränkung: Kaufeinheit und Mandat können sich unterscheiden

Vorgeschlagene Maßnahmen: Map new stakeholders

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kapazitätsdruck

Nützlich, wenn: Testen des kommerziellen Umfangs

Limitation: Limits können eine schlechte Konfiguration widerspiegeln

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfen Sie die operative Ursache

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

Sponsoreneinführung

Nützlich, wenn: Eröffnung einer kontextuellen Konversation

Begrenzung: Goodwill legt kein Budget fest

Vorgeschlagene Maßnahme: Zweck der Entdeckung vereinbaren

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/customer-expansion-signals/>

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