

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

E-Mail-Nurturing anhand von Fragen, Antworten und Ausstiegsriterien

FRAGE

Was macht eine Enterprise ABM E-Mail-Nurture-Reise auf den Käufer ansprechend?

LEITFAHRZEUGE

Viele Pflegeprogramme sind Kalender, die als Reisen getarnt sind: Jeder Empfänger erhält die gleiche Sequenz, es sei denn, er hat eine Vorführung gebucht. Die Rolle des Käufers, ungelöste Frage und Interaktion mit dem Verkauf haben wenig Wirkung.

HIER FREIST

Definieren Sie einen engen Eintrag.

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 einen engen Eintrag

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Schreiben Sie eine Antwort pro E-Mail

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Hinzufügen von Exits und Unterdrückung

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

4. Testen Sie jeden Streckenabschnitt

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

5. Antworten und Ergebnisse der Überprüfung

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

Fragestellungssequenz

Nützlich, wenn: Thema Interesse bekannt ist

Beschränkung: Zinsen können sich ändern

Vorgeschlagene Aktion: Eine Antwortroute anbieten

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

Verhaltenszweig

Nützlich, wenn: Eine Aktion schlägt Relevanz vor

Einschränkung: Signale sind mehrdeutig

Vorgeschlagene Maßnahme: Bestätigen Sie den Bedarf des Käufers

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kontrollpunktroute

Nützlich, wenn: Timing wurde angegeben

Einschränkung: Erfordert aktuellen Kontext

Vorgeschlagene Aktion: Revalidieren vor dem Senden

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/email-nurture-journeys/>

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