

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Account-Nachfassaktionen nach Veranstaltungen koordinieren

FRAGE

Wie sollte Marketing Event-Interaktionen in nützliche Account-Aktionen verwandeln?

LEITFAHRZEUGE

Eine Veranstaltungsliste mischt Personen, die um Hilfe gebeten, eine inhaltliche Diskussion geführt, an einer Sitzung teilgenommen oder sich einfach angemeldet haben. Wenn alle die gleiche Verkaufssequenz erhalten, geht der stärkste Kontext verloren und schwächere Signale werden übertrieben.

HIER FREIST

Definieren Sie Erfassungsfelder.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Festlegung von Erfassungsfeldern

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Rekord vereinbarte nächste Maßnahmen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Account Mapping bestätigen

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

4. Koordinieren Sie den Account Plan

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

5. Versprochene Follow-up-Kontrolle

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

Request-basiertes Follow-up

Nützlich, wenn: Der Käufer bat um Hilfe

Limitation: Hängt von der genauen Erfassung ab

Vorgeschlagene Aktion: Die versprochene Aktion liefern

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

Zusammenfassung des Kontogesprächs

Nützlich, wenn: Mehrere Kontakte engagiert

Einschränkung: Kann nicht verwandte Projekte kombinieren

Vorgeschlagene Aktion: Bestätigen Sie die Gelegenheit

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Session-spezifische Pflege

Nützlich, wenn: Nur Anwesenheit ist bekannt

Einschränkung: Bereitschaft bleibt ungewiss

Vorgeschlagene Aktion: Bieten Sie eine relevante Frageroute

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/event-to-account-follow-up/>

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