OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL - BESCHLUSSBESCHREIBUNG

HubSpot Herbst 2026: das CRM vor der KI-Kampagnenskalierung vorbereiten

FRAGE

Was sollte ein B2B-Team vor dem ABM-Einsatz neuer HubSpot-KI-Funktionen prüfen?

LEITFAHRZEUGE

Besserer Kampagnenkontext beginnt mit einem nutzbaren Account-Datensatz: konsistente Unternehmensidentität, aktuelle Käuferrollen, datierte Belege und eine verantwortliche Person für Korrekturen.

HIER FREIST

Eine kleine Account-Kohorte auswählen.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Eine kleine Account-Kohorte auswählen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Unternehmensbeziehungen klären

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Rollen und datierte Belege prüfen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Botschaft und Übergabe freigeben

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Qualität und Korrekturaufwand vergleichen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Ungeprüfter CRM-Export

Hilfreich wenn: Das Team benötigt eine erste Bestandsaufnahme

Einschränkung: Kann Dubletten und veraltete Rollen enthalten

Vorgeschlagene Aktion: Identitätsverantwortliche benennen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Geprüftes Account-Briefing

Hilfreich wenn: Eine konkrete Käuferentscheidung ist bekannt

Einschränkung: Benötigt datierte Belege

Vorgeschlagene Aktion: Unbekanntes ausdrücklich erfassen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Begrenzter KI-Entwurf

Hilfreich wenn: Briefing und Berechtigungen sind freigegeben

Einschränkung: Erfordert weiterhin Faktenprüfung

Vorgeschlagene Aktion: Aussagen vor Aktivierung prüfen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kampagnenausweitung

Hilfreich wenn: Der Pilot liefert nutzbare Übergaben

Einschränkung: Erfordert laufende Datenpflege

Vorgeschlagene Aktion: Qualität vor zusätzlichem Volumen prüfen

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://outselll.com/de/blogs/hubspot-fall-2026-crm-context-abm/

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: https://outselll.com/de/editorial-policy/