

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Einen Intent-Score mit nachvollziehbaren Prioritäten entwickeln

FRAGE

Wie kann ein Account-Score dazu beitragen, Arbeit zuzuweisen, ohne zu behaupten, einen Kauf vorherzusagen?

LEITFAHRZEUGE

Eine Punktzahl wird irreführend, wenn eine Zahl passt, Forschungsintensität, Identifikationsvertrauen und Verkäuferbindung mischt. Unterschiedliche Kontobedingungen ergeben dann die gleiche scheinbare Priorität.

HIER FREIST

Festlegung der Rangfolgeentscheidung.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Festlegung der Rangfolgeentscheidung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Getrennte Passung und Verhalten

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Cap-korrelierte Signale

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Gründe und Alter anzeigen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Validierung durch Kohorte

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Transparente Vorschriften

Nützlich, wenn: Starten mit begrenzten Ergebnissen

Limitation: Gewichte beginnen als Hypothesen

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfung von Fehlalarmen und Gründen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Verhaltensbänder

Nützlich, wenn: Wöchentliche Forschungsarbeit wählen

Limitation: Bands verbergen innerhalb der Gruppe Variation

Vorgeschlagene Aktion: Anzeige von Schlüsselsignalfamilien

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Historisches Modell

Nützlich, wenn: Es gibt genügend konsistente Ergebnisdaten

Begrenzung: Leckage und Drift verzerren Ergebnisse

Empfohlene Aktion: Validierung auf späteren Kohorten

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Verkäufer override

Nützlich, wenn: Kontext fehlt in Daten

Limitation: Unstrukturierte Overrides reduzieren Vertrauen

Vorgeschlagene Aktion: Erfordern Grund und Datum des erneuten Besuchs

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/intent-scoring-enterprise-accounts/>

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