

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

LinkedIn-Account-Werbung mit einer Käuferentscheidung verbinden

FRAGE

Wie sollte LinkedIn Account Advertising innerhalb eines Enterprise ABM Programms funktionieren?

LEITFAHRZEUGE

Eine Kontoliste kann die Lieferung fokussieren, kann aber kein irrelevantes Angebot oder eine schwache Kontostrategie kompensieren. Eine Kampagne kann Klicks von Mitarbeitern generieren, die beim beabsichtigten Kauf keine Rolle spielen.

HIER FREIST

Stimmen Sie der Kontokohorte zu.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Stimmen Sie der Kontokohorte zu

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Überprüfen Sie das Audience Matching

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Schreibe entscheidungsgeführte Anzeigen

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

4. Seite überprüfen und Tracking

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

5. Qualifizierte Ergebnisse überprüfen

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

Unternehmenskohortenkampagne

Nützlich, wenn: Accounts teilen ein Problem

Einschränkung: Kann irrelevante Mitarbeiter erreichen

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfen Sie professionelle Attribute

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

Rollenspezifische Meldung

Nützlich, wenn: Entscheidungsbedürfnisse unterscheiden sich

Einschränkung: Publikum kann zu klein werden

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfen Sie die realistische Lieferung

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Conversion-geführte Kampagne

Nützlich, wenn: Eine nützliche Aktion ist definiert

Einschränkung: Attribution hat Grenzen

Vorgeschlagene Maßnahme: Nachgelagerte Ergebnisse validieren

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/linkedin-account-advertising/>

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