

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Wann tiefere Personalisierung zu früh kommt

FRAGE

Wann sollten ABM-Nachrichten spezifischer werden?

LEITFAHRZEUGE

Erhöhen Sie die Detailtiefe, wenn Anforderungen und Belege sie rechtfertigen. Frühe Orientierung, Lösungsbewertung und ein Business Case für einen bestimmten Account benötigen unterschiedliche Inhalte.

HIER FREIST

Identifizieren Sie die aktuelle Entscheidung.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Identifizieren Sie die aktuelle Entscheidung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Nachweis der Bereitschaft zur Aufzeichnung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Wählen Sie die passende Tiefe

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

4. Koordinieren Sie den nächsten Touchpoint

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

5. Fortschritt und Lücken überprüfen

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

Exploration

Nützlich, wenn: Anforderungen sind unklar

Einschränkung: Detaillierte Pitches können verfrüht sein

Vorgeschlagene Maßnahme: Bieten Sie eine diagnostische Frage an

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

Bewertung

Nützlich, wenn: Kriterien entstehen

Einschränkung: Benötigt entsprechende Nachweise

Empfohlene Aktion: Geben Sie einen fokussierten Vergleich

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

Entscheidungsvorbereitung

Nützlich, wenn: Investition und Lieferung werden diskutiert

Einschränkung: Unbekannte Inputs bleiben

Vorgeschlagene Maßnahmen: Annahmen und Validierung anzeigen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Gemischte Einkaufsgruppe

Nützlich, wenn: Rollen sind in verschiedenen Phasen

Einschränkung: Ein Account-Label kann irreführen

Vorgeschlagene Aktion: Rollenspezifische Aufgaben abbilden

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/message-specificity-and-buying-stage/>

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