OUTSELL PLAYBOOK

# OUTSELL JOURNAL - BESCHLUSSBESCHREIBUNG

KI-Partnergespräche im Mittelstand: Belege vor dem Pitch

## FRAGE

Wie wird aus einer breiten KI-Transformationsbotschaft ein glaubwürdiges, accountspezifisches Gespräch für eine mittelständische Buying Group?

## LEITFAHRZEUGE

Nutzen Sie die Plattformgeschichte als Einstieg und ersetzen Sie allgemeine Versprechen durch einen begrenzten Workflow, Eigentümer, Baseline, Risiken, Belege und Entscheidung.

## HIER FREIST

Accountkohorte und Workflow-Entscheidung wählen.

## DEINE LAGE

### Account oder Kohorte

### Entscheidung zu treffen

### Ausgangszustand und Ausschlüsse

### Evidenzquellen, Daten und Grenzen

### Unbekannt zur Validierung

## ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Accountkohorte und Workflow-Entscheidung wählen

### Nachweis oder Eingabe

### Output oder Entscheidung

### Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Fakten, Aussagen, Hypothesen und Fragen kennzeichnen

### Nachweis oder Eingabe

### Output oder Entscheidung

### Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Rollen auf ein gemeinsames Briefing abbilden

### Nachweis oder Eingabe

### Output oder Entscheidung

### Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Begrenzten Proof und Stop-Regel wählen

### Nachweis oder Eingabe

### Output oder Entscheidung

### Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Freigegebene Aussagen und Aktionen übergeben

### Nachweis oder Eingabe

### Output oder Entscheidung

### Eigentümer und Überprüfungsstelle

## VERGLEICH DER OPTIONEN

Anbietergeschichte

Hilfreich wenn: Käufer braucht Orientierung

Einschränkung: Kann allgemein bleiben

Vorgeschlagene Aktion: Discovery eröffnen

### Warum das zu unserer Situation passt

### Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Workflow-Belegbriefing

Hilfreich wenn: Account hat ein definiertes Problem

Einschränkung: Braucht erlaubte Discovery

Vorgeschlagene Aktion: Aussagen und Lücken zuweisen

### Warum das zu unserer Situation passt

### Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Technische Bewertung

Hilfreich wenn: Daten oder Architektur sind unsicher

Einschränkung: Kann Adoption und Geschäft auslassen

Vorgeschlagene Aktion: Rollen- und Ergebnisansicht ergänzen

### Warum das zu unserer Situation passt

### Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Peer-Community-Termin

Hilfreich wenn: Käufer wollen gemeinsam lernen

Einschränkung: Beweist weder Intent noch Fit

Vorgeschlagene Aktion: Grenzen transparent publizieren

### 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/smb-ai-partner-conversation-evidence-brief/

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