

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Warum Community-Aufbau für ABM relevant sein kann

FRAGE

Warum ist eine nützliche B2B-Community wichtig, wenn Unternehmenskäufer bereits Inhalte, Kampagnen und Verkaufskontakte erhalten?

LEITFAHRZEUGE

Eine Community wird wertvoll, wenn Mitglieder um Hilfe zurückkehren, nützliche Erfahrungen austauschen und Beziehungen zu einem gemeinsamen Problem aufbauen. Diese Bedingungen können das Kontowachstum unterstützen; Die Mitgliedschaft allein ist kein Beweis für die Kaufabsicht.

HIER FREIST

Definieren Sie das Shared Member Problem.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Definieren Sie das Shared Member Problem

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Laden Sie eine relevante Gründungsgruppe ein

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Veranlassen Sie einen nützlichen Expertenaustausch

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

4. Verwandeln Sie Fragen in gemeinsame Ressourcen

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

5. Review Value und Returning Participation

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

Praktizierende Gemeinschaft

Nützlich, wenn: Wiederkehrende technische Fragen über Peers

Einschränkung: Erfordert aktive Expertenmoderation

Vorgeschlagene Aktion: Definieren Sie ein Problem mit einem geteilten Mitglied

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

Expertenrunde

Nützlich, wenn: Eine fokussierte Entscheidung muss diskutiert werden

Einschränkung: Ein einzelnes Ereignis schafft keine Kontinuität

Handlungsvorschläge: Planen Sie den nächsten nützlichen Austausch

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kundenlerngruppe

Nützlich, wenn: Mitglieder brauchen Adoptionsunterstützung und Feedback

Einschränkung: Perspektiven und Kundenbedürfnisse können sich unterscheiden

Vorgeschlagene Aktion: Zustimmung zu Support und Feedback Ownership

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Resource Newsletter

Nützlich, wenn: Mitglieder wollen hauptsächlich kuratierte Updates

Einschränkung: Begrenzte Peer-to-Peer-Teilnahme

Handlungsvorschläge: Testen Sie, ob eine Diskussion einen Mehrwert bringt

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/why-community-building-matters/>

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