

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Zepto-Fallanalyse: Zielgruppe, Botschaft und Ziel verbinden

FRAGE

Was können Enterprise Account Teams von Zeptos Segmentierungs- und Konversationskampagnen lernen?

LEITFAHRZEUGE

Relevanz braucht eine vernetzte Reise: ein erklärbares Publikum, eine nützliche Botschaft, das richtige Ziel und eine Maßnahme, die das Kampagnenziel erfüllt.

HIER FREIST

Definieren Sie den Kontostatus.

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 den Kontozustand

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Wählen Sie eine Käuferfrage

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Passen Sie das Ziel an das Versprechen an

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Weiterleitung der Verkaufsaktion

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Bewerten Sie die Kontokohorte

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Audienzlogik

Nützlich, wenn: Accounts benötigen verschiedene nächste Aktionen

Einschränkung: Verhalten beweist keine Kaufbereitschaft

Vorgeschlagene Aktion: Dokumentieren Sie die Segmentregel und Ausschlüsse

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Meldung und Bestimmungsort

Nützlich, wenn: Ein Käufer antwortet auf eine bestimmte Frage

Einschränkung: Ein Klick stellt keine Nützlichkeit fest

Vorgeschlagene Aktion: Überprüfen Sie das Asset und den nächsten Schritt gemeinsam

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Messung

Nützlich, wenn: Ein Pilot braucht eine Skala Entscheidung

Einschränkung: Vendor-Ergebnisse werden nicht automatisch übertragen

Vorgeschlagene Aktion: Stimmen Sie Ihrer Baseline- und Account-Response-Definition zu

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/zepto-marketing-case-analysis/>

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