

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Segmenter les comptes selon des différences opérationnelles utiles

QUESTION

Quelles différences de compte nécessitent un message, un mouvement ou un niveau d'effort différent?

PENDANCE DU GUIDE

La segmentation ajoute peu de valeur lorsque chaque segment reçoit la même proposition et le même workflow. La taille de l'industrie et de l'entreprise peut aider à organiser une base de données tout en ignorant la condition d'exploitation qui modifie la pertinence de l'offre.

Commencez ici.

Choisissez la décision de segment.

VOTRE SITUATION

Compte ou cohorte

Décision de prendre

État de départ et exclusions

Sources de données, dates et limites

Inconnus à valider

TRAVAILLEZ PAR LE GUIDE

1. Choisir la décision du segment

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Choisir des dimensions significatives

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Définir les règles de mouvement

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Définir la priorité de la file d'attente

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Comparer les résultats

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Segment structurel

Utile lorsque : Changement de proposition ou de livraison

Limitation : Les attributs peuvent masquer la variation interne

Mesure suggérée : Valider le modèle d'exploitation

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Segment de comportement dynamique

Utile lorsque: Routage des intérêts du compte courant

Limitation : l'adhésion change rapidement

Mesure suggérée : Définir la priorité et l'expiration

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Cohorte de campagne fixe

Utile quand : Examen d'une initiative terminée

Limite : Ne reflète pas la disponibilité actuelle

Mesure suggérée : Préserver la cohorte et la date

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Débat consacré au cycle de vie

Utile quand: Coordonner la perspective et le travail client

Limitation : les étiquettes de scène peuvent être incohérentes

Mesure suggérée : Définir les preuves d'entrée et de sortie

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

ENGAGEMENT À UNE PROCHAINE ÉTAPE

Action choisie

Propriétaire responsable

Approbation requise

Mesure de succès et définition

Date de révision

Continuer, réviser ou arrêter les critères

Guide: <https://outsell.com/fr/blogs/counts-segmentation-enterprise-abm/>

Politique en matière d'édition et de preuve : <https://outell-ai-agency.marketplace-0455.chatgpt.site/editorial-policy/>