OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR - DECISION

Offres privées de marketplace d'agents : un plan de preuves ABM pour logiciels et services

QUESTION

Comment commercialiser une offre groupée sans transformer un achat simplifié en promesse de résultat non étayée ?

PENDANCE DU GUIDE

Traitez l'offre privée comme un contenant commercial, pas comme la proposition de valeur. Prouvez problème, responsabilités, limites, déploiement et renouvellement.

Commencez ici.

Définir un problème acheteur et une cohorte.

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. Définir un problème acheteur et une cohorte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Mapper composants et responsables

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Relier rôles et preuves vérifiées

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Bloquer l'offre si des questions restent ouvertes

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Mesurer décision, livraison et renouvellement

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Contrats directs séparés

Utile quand : Composants aux termes différents

Limite : Coordination achats plus forte

Action suggérée : Partager une matrice de responsabilités

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Offre privée marketplace

Utile quand : Composants éligibles dans une transaction

Limite : La facture peut masquer les frontières

Action suggérée : Joindre périmètre, responsabilités et acceptation

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Offre logiciel seule

Utile quand : L'acheteur sait livrer

Limite : Adoption sous-dimensionnée

Action suggérée : Documenter les dépendances

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Programme au résultat

Utile quand : Périmètre mesurable

Limite : Attribution et changement difficiles

Action suggérée : Définir baseline, acceptation et exceptions

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://outselll.com/fr/blogs/agent-marketplace-private-offer-abm/

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