OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR - DECISION

AWS Partner Central : passer de la demande au co-sell par les preuves

QUESTION

Comment un partenaire AWS doit-il transformer une réponse de campagne en co-sell sans confondre engagement, maturité et qualité d'opportunité ?

PENDANCE DU GUIDE

Transférez des preuves, pas seulement un lead. Demand Center peut assembler des signaux, mais le partenaire doit définir la maturité marketing, la préparation commerciale et l'aptitude au co-sell.

Commencez ici.

Définir mouvement et 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 mouvement et cohorte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Valider consentement, identité et maturité marketing

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Exiger une acceptation CRM à deux sens

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Joindre la preuve de solution et de listing

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Soumettre seulement des preuves co-sell reproductibles

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Réponse de campagne

Utile quand : Une personne a réalisé une interaction

Limite : Ne prouve ni autorité ni intention

Action suggérée : Conserver source, consentement et contexte

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Enregistrement marketing-ready

Utile quand : Identité, pertinence et contact sont valides

Limite : La propension peut être erronée

Action suggérée : Router vers un nurture nommé

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Passage sales-ready

Utile quand : Un signal fort satisfait la règle

Limite : Le CRM peut masquer une preuve faible

Action suggérée : Exiger accepter, retourner ou rejeter

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Opportunité co-sell

Utile quand : Problème, rôles, étape et contribution sont documentés

Limite : Un score ne confirme pas le client

Action suggérée : Soumettre preuves et action demandée

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/aws-partner-demand-cosell-evidence-handoff/

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