

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Choisir la profondeur de personnalisation de votre ABM

QUESTION

Quel niveau de personnalisation votre équipe de compte peut-elle supporter ?

PENDANCE DU GUIDE

Attribuer la personnalisation par la décision et la relation que vous devez soutenir. Le compte seul ne détermine pas la bonne profondeur.

Commencez ici.

Comparez la valeur du compte, les preuves et la capacité d'examen que peut fournir votre équipe de vente.

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 les objectifs des comptes

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Évaluer les preuves et les capacités

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Choisissez la profondeur de personnalisation

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Accepter les produits livrables et les propriétaires

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Révision de la progression du compte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Signal

Utile lorsque: Large couverture pertinente sur 1 000 comptes cibles

Limitation : moins de profondeur de recherche individuelle

Mesure suggérée : Accepter l'ajustement, les critères d'intention et les messages personnels

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Momentum

Utile quand : Groupes avec questions d'achat connexes

Limitation : besoins de ventes coordonnées et d'intrants de canaux

Mesure suggérée : établir des cartes des intervenants et un parcours partagé

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Signature

Utile quand : Comptes stratégiques sélectionnés nommés

Limitation: Nécessite une recherche plus approfondie et un temps d'équipe comptable

Mesure suggérée : Portée d'une relation sur mesure ou d'un jeu d'opportunité

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/choose-votre-amm-programme/>

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