

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Concevoir un score d'intention qui explique les priorités

QUESTION

Comment un score de compte peut-il aider à répartir le travail sans prétendre prédire un achat?

PENDANCE DU GUIDE

Un score devient trompeur lorsqu'un nombre mélange l'ajustement, l'intensité de la recherche, la confiance dans l'identification et l'engagement du vendeur. Différentes conditions de compte produisent alors la même priorité apparente.

Commencez ici.

Définir la décision de classement.

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 la décision de classement

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Coupe et comportement séparés

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Signaux de corrélation du bouchon

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Afficher les raisons et l'âge

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Validation par cohorte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Règles transparentes

Utile quand: Lancement avec des résultats limités

Limitation: Les poids commencent par des hypothèses

Mesures suggérées : Examiner les fausses alertes et les raisons

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Bandes de comportement

Utile quand : Choisir l'effort de recherche hebdomadaire

Limitation : les bandes dissimulent la variation au sein du groupe

Mesure suggérée : Afficher les familles de signaux clés

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Modèle historique

Utile lorsque : Il existe suffisamment de données cohérentes sur les résultats

Limitation: résultats de fuite et de dérive

Mesure suggérée : Valider les cohortes ultérieures

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Redéfinition du vendeur

Utile quand: Le contexte est absent des données

Limitation : les dépassements non structurés réduisent la confiance

Mesure proposée : Nécessiter une raison et une date de révision

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/intent-scoring-enterprise-counts/>

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