

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Pourquoi une communauté peut servir l'ABM

QUESTION

Pourquoi une communauté B2B utile importe-t-elle lorsque les acheteurs d'entreprise reçoivent déjà du contenu, des campagnes et des activités de diffusion des ventes?

PENDANCE DU GUIDE

Une communauté devient précieuse lorsque les membres reviennent chercher de l'aide, échangent des expériences utiles et établissent des relations autour d'un problème partagé. Ces conditions peuvent soutenir la croissance des comptes; l'adhésion à elle seule n'est pas une preuve d'intention d'achat.

Commencez ici.

Définir le problème de membre partagé.

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 le problème des membres partagés

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Inviter un groupe fondateur compétent

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Organiser un échange d'experts utile

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen**

4. Transformer les questions en ressources partagées

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen**

5. Révision de la valeur et retour de participation

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen****COMPARER LES OPTIONS**

Communauté des praticiens

Utile quand: Répétition des questions techniques entre pairs

Limitation: Nécessite une modération active des experts

Mesure suggérée : Définir un problème de membre partagé

Pourquoi cela correspond à notre situation**Preuves nécessaires avant d'agir**

Table ronde d ' experts

Utile quand: Une décision ciblée doit être discutée

Limitation : Un seul événement ne crée pas de continuité

Mesures suggérées : Planifier le prochain échange utile

Pourquoi cela correspond à notre situation**Preuves nécessaires avant d'agir**

Groupe d'apprentissage des clients

Utile lorsque: les membres ont besoin d'un soutien et de rétroaction en matière d'adoption

Limitation : les besoins des clients et des prospects peuvent varier

Mesures suggérées : Accorder un appui et un retour d'information

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Bulletin de ressources

Utile quand: Les Membres veulent principalement des mises à jour curées

Limitation : participation limitée des pairs à la vie privée

Mesure suggérée : Tester si la discussion ajoute de la valeur

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/Why-community-building-matières/>

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