

## OUTSELL PLAYBOOK

# OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Sieben Kriterien für einen Anbieter mit ABM als Kernleistung

## FRAGE

Welche Beweise unterscheiden einen glaubwürdigen ABM-Anbieter von einem nicht unterstützten Serviceanspruch?

## LEITFAHRZEUGE

Ein Anbieter kann ABM auf seiner Website auflisten, während er nur kontoorientierte Werbung anbietet. Fragen Sie, wie sich Kontoauswahl, Recherche, Nachrichtenentwicklung, Aktivierung, Verkäuferunterstützung und Messung in einem echten Lieferplan verbinden.

## HIER FREIST

Definieren Sie das Lieferproblem.

## DEINE LAGE

**Account oder Kohorte**

**Entscheidung zu treffen**

**Ausgangszustand und Ausschlüsse**

**Evidenzquellen, Daten und Grenzen**

**Unbekannt zur Validierung**

## ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Definieren Sie das Lieferproblem

**Nachweis oder Eingabe**

**Output oder Entscheidung**

**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

2. Überprüfen Sie einen Account Briefing

**Nachweis oder Eingabe**

**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Verfolgen Sie eine Käuferanforderung

**Nachweis oder Eingabe****Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

4. Test Verkäufer Handoffs

**Nachweis oder Eingabe****Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

5. Annahmemaßnahmen vereinbaren

**Nachweis oder Eingabe****Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle****VERGLEICH DER OPTIONEN**

Internes Kontoteam

Nützlich, wenn: Fähigkeiten und Verkäuferkoordination bereits vorhanden

Beschränkung: Kapazität kann die Ausführung einschränken

Vorgeschlagene Maßnahme: Identifizieren der fehlenden Fähigkeit

**Warum das zu unserer Situation passt****Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

ABM-Spezialist

Nützlich, wenn: Kontoentscheidungen brauchen konzentrierte Unterstützung

Einschränkung: Ein breiterer Marken- oder Webumfang kann separat sein

Vorgeschlagene Maßnahmen: Inspizieren der vorgeschlagenen Ergebnisse

**Warum das zu unserer Situation passt**

## **Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Full-Service-Agentur mit ABM-Fähigkeit

Nützlich, wenn: Breite und Account-Programme brauchen Koordination

Limitation: Account-Tiefe muss belegt werden

Vorgeschlagene Aktion: Testen Sie die Methode des zugewiesenen Teams

## **Warum das zu unserer Situation passt**

## **Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

## **ZUSAMMENFASSUNG ZU EINEM ABGEBOTENEN NÄCHSTEN SCHRITT**

### **Ausgewählte Maßnahme**

### **Verantwortlicher Eigentümer**

### **Erforderliche Genehmigung**

### **Erfolgsmessung und -definition**

### **Datum der Überprüfung**

### **Kriterien fortsetzen, überarbeiten oder stoppen**

Leitfaden: <https://outsell.com/de/blogs/abm-specialist-vs-full-service-agency/>

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: <https://outsell.com/de/editorial-policy/>