

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Omnichannel-ABM: den Kontext des Käufers erhalten

FRAGE

Was sollte konsistent bleiben, wenn sich ein Account zwischen digitalen Inhalten und Verkäufen bewegt?

LEITFAHRZEUGE

Erhalten Sie die geschäftliche Frage, die Belege und den vereinbarten nächsten Schritt über alle Kontaktpunkte. Wählen Sie Kanäle nach beobachteten Käuferbedürfnissen statt nach einer Durchschnittszahl.

HIER FREIST

Identifizieren Sie den Käuferübergang.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Identifizieren Sie den Käuferübergang

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Notieren Sie die aktuelle Frage

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Mitführen von Nachweisen und Präferenzen

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

4. Weisen Sie den nächsten Besitzer zu

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

5. Review abgeschlossen Follow-Through

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

Self-Service-Inhalte

Nützlich, wenn: Der Käufer benötigt zugängliche Beweise

Einschränkung: Aktivität kann anonym sein

Vorgeschlagene Aktion: Geben Sie einen klaren Reaktionspfad

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

E-Mail-Gespräch

Nützlich, wenn: Eine bestimmte Frage wird gestellt

Einschränkung: Kontext kann verloren gehen

Vorgeschlagene Aktion: Nehmen Sie die Frage und Antwort auf

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

Verkäufertreffen

Nützlich, wenn: Diskussion kann Unsicherheit lösen

Einschränkung: Generische Entdeckung kann Arbeit wiederholen

Vorgeschlagene Maßnahme: Verwenden Sie die vorhandenen Beweise

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Lieferabwicklung

Nützlich, wenn: Umsetzungsannahmen wichtig sind

Einschränkung: Kommerzielle Versprechen können auseinander gehen

Vorgeschlagene Maßnahme: Bestätigen Sie den akzeptierten Umfang

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/b2b-omnichannel-account-continuity/>

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