

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Marketingaussagen vor der Personalisierung belegen

FRAGE

Wie sollten ABM-Teams generierte kontospezifische Kopien an Beweise und genehmigte Produktfakten binden?

LEITFAHRZEUGE

Personalisierung kombiniert Beweise über das Account mit Beweisen über das Produkt des Verkäufers. Eine zuverlässige Kontoquelle kann einen Produktleistungsanspruch nicht belegen, und eine genehmigte Produktformulierung kann keine Kaufabsicht feststellen.

HIER FREIST

Separate Beweistypen.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Separate Beweisarten

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Register genehmigte Anträge

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Verknüpfen Sie exakte Source Passages

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

4. Überprüfung der Satzqualifikation

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

5. Verwenden Sie Fragen zur Unsicherheit

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

Genehmigtes Forderungsregister

Nützlich, wenn: Wiederholte Produktnachrichten

Einschränkung: Benötigt explizites Eigentum

Vorgeschlagene Aktion: Bedingungen und Überprüfungstermine festlegen

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

Nachweise auf Durchgangsebene

Nützlich, wenn: Spezifische Account Beobachtungen

Einschränkung: Kann mehrdeutig bleiben

Vorgeschlagene Aktion: Verifizieren Sie die Satzunterstützung

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Discovery Framing

Nützlich, wenn: Absicht ist nicht bestätigt

Einschränkung: Weniger durchsetzungsfähige Personalisierung

Vorgeschlagene Aktion: Stellen Sie eine begrenzte Frage

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/grounding-marketing-claims/>

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