

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Wie Outsell B2B-Communities konzipiert

FRAGE

Wie setzt Outsell seine Account-Expertise auf Community-Strategie, Launch, Partizipation und Sales-Alignment ein?

LEITFAHRZEUGE

Outsells Community-Expertise ist eine Betriebsmethode: Identifizieren Sie ein gemeinsames Käuferproblem, bauen Sie eine nützliche Teilnahmereise auf, unterstützen Sie erfahrene Hosts und verbinden Sie explizite Anfragen mit der richtigen nächsten Aktion.

HIER FREIST

Forschungskonten und mitgliederbedürfnisse.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Research Accounts und Mitgliederbedürfnisse

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Definieren Sie die Versprechens- und Hostrollen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Bereiten Sie die Gründungskohorte und die Formate vor

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

4. Start mit menschengeführter Beteiligung

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

5. Review Value und vereinbarte Verkaufsanfragen

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

Praktizierender Lernkreis

Nützlich, wenn: Technische Kollegen teilen wiederkehrende Herausforderungen

Einschränkung: Benötigt glaubwürdige Hosts

Vorgeschlagene Aktion: Bereiten Sie eine Mitgliederrollenkarte und einen Klinikbrief vor

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

Executive Roundtable

Nützlich, wenn: Senioren Käufer diskutieren einen strategischen Kompromiss

Einschränkung: Erfordert sorgfältige Kuration und Erleichterung

Vorgeschlagene Aktion: Stimmen Sie dem Diskussionsergebnis zu und hosten Sie

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kundenberatungsgruppe

Nützlich, wenn: Bestehende Kunden geben strukturiertes Feedback

Limitation: Feedback braucht einen sichtbaren Reaktionspfad

Vorgeschlagene Maßnahme: Produkt-Feedback-Eigentum zuweisen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Champion Enablement Kreis

Nützlich, wenn: Käufer brauchen Ressourcen für interne Entscheidungen

Einschränkung: Muss einen nützlichen Lernzweck bewahren

Vorgeschlagene Aktion: Erstellen Sie ein gemeinsam nutzbares Entscheidungsarbeitsblatt

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/how-outsell-builds-b2b-communities/>

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