

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Key Account Management und ABM: Kampagnen mit Kundenbeziehungen verbinden

FRAGE

Wie verbindet sich Account Based Marketing mit Key Account Management?

LEITFAHRZEUGE

ABM koordiniert Marketing und Vertrieb für bestimmte Accounts. Key Account Management ergänzt fortlaufende Beziehungs- und Lieferverantwortung. Beide benötigen gemeinsame Ziele und klare Zuständigkeiten.

HIER FREIST

Definieren Sie Akquisitionserweiterung oder -bindung.

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 Akquisitionserweiterung oder -bindung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Ein Kontoziel vereinbaren

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Map Relationship und Delivery Owner

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

4. Koordinieren Sie Beweise und Gespräche

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

5. Wertlieferung vor Erweiterung überprüfen

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

Prospect ABM

Nützlich, wenn: Eröffnung einer relevanten Diskussion

Einschränkung: Beziehungsbeweise können spärlich sein

Vorgeschlagene Maßnahme: Validieren Sie das Kaufproblem

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

Kunde ABM

Nützlich, wenn: Unterstützung von Erweiterung oder Retention

Einschränkung: Lieferprobleme können die Priorität ändern

Vorgeschlagene Maßnahmen: Annahme und Verpflichtungen prüfen

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

Key Account Management

Nützlich, wenn: Entwicklung einer strategischen Beziehung

Einschränkung: Erfordert eine fortdauernde Eigentümerschaft

Vorgeschlagene Maßnahme: Behalten Sie den Account-Plan bei

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Koordinierung der Lieferungen

Nützlich, wenn: Das Versprechen erreichbar machen

Beschränkung: Kapazität und Risiko können den Umfang einschränken

Vorgeschlagene Maßnahmen: Annahmen bestätigen, bevor Sie vorschlagen

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/key-account-management-and-abm/>

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