OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

McKinsey-Fallanalyse: KI, Chancen und Vertriebsübergabe

FRAGE

Welche Bedienmechanismen in McKinseys veröffentlichten B2B-Fällen sind es wert, in einem Account-Programm getestet zu werden?

LEITFAHRZEUGE

Verbinden Sie Beweise mit der nächsten Entscheidung eines Eigentümers. Ein nützliches Agentensystem sollte eine bestimmte Kontohandlung verbessern und seine Argumentation inspizierbar machen.

HIER FREIST

Definieren Sie die Kontoentscheidung.

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 die Kontoentscheidung

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Belege und Unbekannte beifügen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Bauen Sie das Handoff des Verkäufers

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Sammeln Sie Akzeptanz und Korrekturen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Bewerten der begrenzten Kohorte

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Chancenintelligenz

Nützlich, wenn: Ein Account hat einen nachgewiesenen Grund zur Untersuchung

Einschränkung: Ein öffentlicher Auslöser ist keine Kaufverpflichtung

Vorgeschlagene Aktion: Aktualisieren Sie Relevanz, Unbekannte und Eigentümer

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Verkäufer-Unterstützung

Nützlich, wenn: Der Besitzer braucht Kontext für ein komplexes Gespräch

Einschränkung: Vorbereitungseffizienz ist kein Kampagnen-ROI

Vorgeschlagene Maßnahme: Überprüfen Sie die kurze und behaupten Beweise

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Meldung von Rohrleitungsmeldungen

Nützlich wenn: Das Spiel beeinflusst aufgezeichnete Gelegenheiten

Einschränkung: Pipeline ist nicht gebucht Einnahmen oder Nachweis der Kausalität

Vorgeschlagene Maßnahme: Grundlinien- und Metrikdefinitionen vereinbaren

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://outselll.com/de/blogs/mckinsey-b2b-growth-case-analysis/

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: https://outselll.com/de/editorial-policy/