

## OUTSELL PLAYBOOK

# OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Verlängerungsrisiko und Expansionsbereitschaft unterscheiden

## FRAGE

Kann ein Account sicher zu erneuern, aber nicht bereit zu erweitern, oder bereit zu erweitern, während Risiken beibehalten werden?

## LEITFAHRZEUGE

Ein Single-Account-Gesundheitslabel beantwortet oft mehrere inkompatible Fragen. Starke tägliche Nutzung kann die Aufbewahrung unterstützen, während Sponsoring oder Finanzierung für neue Bereiche fehlt.

## HIER FREIST

Bewertung des Kapitalwertrisikos.

## DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

## ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Bewertung des Kapitalwertrisikos

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Bewertung der Bereitschaft für den zusätzlichen Geltungsbereich

Nachweis oder Eingabe

**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Widersprüche aufdecken

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

4. Kundensequenz vereinbaren

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

5. Ergebnisse separat validieren

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

Bewertung des Erneuerungsrisikos

Nützlich, wenn: Schutz des aktuellen Kundenwerts

Einschränkung: Kann keinen neuen Kaufbedarf aufdecken

Vorgeschlagene Maßnahme: Ergebnisse und Erneuerungsprozess überprüfen

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

Bewertung der Expansionsbereitschaft

Nützlich, wenn: Qualifizieren zusätzlicher Umfang

Einschränkung: Kann aktuelles Lieferisiko übersehen

Vorgeschlagene Maßnahmen: Gesundheit und Machbarkeit überprüfen

**Warum das zu unserer Situation passt**

## **Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Zweiachsiges Entscheidungsraster

Nützlich wann: Koordination von Vertrieb und Erfolg

Einschränkung: Labels können echte Diskussionen ersetzen

Handlungsvorschläge: Gemeinsam Widersprüche überprüfen

## **Warum das zu unserer Situation passt**

## **Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Gemeinsamer Erfolgsplan

Nützlich, wenn: Sequenzierung von Sanierung und Wachstum

Einschränkung: Plan kann abgestanden werden

Handlungsvorschläge: Kundenmeilensteine bestätigen

## **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/renewal-risk-versus-expansion-readiness/>

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