

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Account-Entscheidungen mit Kontext und Zuständigkeit übergeben

FRAGE

Was sollte ein Verkaufs- und Marketing-Handoff in Enterprise ABM enthalten?

LEITFAHRZEUGE

Eine Übergabe kann eine Lead-Score-Schwelle erfüllen, während das empfangende Team nicht erklären kann, warum das Account Aufmerksamkeit verdient. Mehrere Kontakte können separat weitergeleitet werden, bestehende Gespräche können verpasst werden und unbeantwortete Fragen verschwinden aus dem Datensatz.

HIER FREIST

Übergabekriterien vereinbaren.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Übergabekriterien vereinbaren

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Paketkontokontext

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Route zu einem benannten Besitzer

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

4. Aufzeichnen der Antwort

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

5. Bewertung fehlgeschlagener Handoffs

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

Explicit-Request-Übergabe

Nützlich, wenn: Ein Käufer bittet um Kontakt

Limitation: Benötigt noch Account Kontext

Vorgeschlagene Aktion: Route zum richtigen Besitzer

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

Überprüfung der Kontozeiten

Nützlich, wenn: Signale deuten auf ein Projekt hin

Einschränkung: Absicht bleibt eine Inferenz

Empfohlene Aktion: Validierung der Hypothese

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Opportunitätsunterstützung

Nützlich, wenn: Der Verkauf ist bereits engagiert

Einschränkung: Bedarf an geteilter Sichtbarkeit

Vorgeschlagene Aktion: Adressieren Sie den aktuellen Blocker

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/sales-and-marketing-handoffs/>

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