

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Outsell AI bewerten: neun Programmmentscheidungen prüfen

FRAGE

Was macht Outsells Account-geführtes Angebot relevant für Enterprise Marketing und Sales Teams?

LEITFAHRZEUGE

Unternehmensteams wollen oft nützliche Account-Recherche, klarere Prioritäten und Arbeit, die der Verkauf in ein Gespräch bringen kann. Outsells Vorschlag adressiert diese Bedürfnisse durch Agent-First, von Menschen geführte ABM.

HIER FREIST

Wählen Sie den Vorteil zum Testen.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Wählen Sie den Vorteil zum Testen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Wählen Sie die Tiefe des Kontos

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung**Eigentümer und Überprüfungsstelle**

3. Überprüfung eines repräsentativen Outputs

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

4. Messen Sie die akzeptierte Handoff

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

5. Erweitern Sie sich aus den Beweisen

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

Signal

Nützlich, wenn: Breite Zielkontoabdeckung ist die Priorität

Einschränkung: Weniger maßgeschneiderte Tiefe als Named-Account-Arbeit

Vorgeschlagene Maßnahme: Stimmen Sie den Kriterien für die Passform und Absicht des Kontos zu

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

Momentum

Nützlich, wenn: Strategische Cluster brauchen koordinierte Buyer Journeys

Einschränkung: Erfordert klare Channel- und Sales Ownership

Vorgeschlagene Aktion: Überprüfen Sie die Nachrichtenkarte und das Verkaufsspiel

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Signature

Nützlich, wenn: Ausgewählte Accounts rechtfertigen tiefe maßgeschneiderte Arbeit

Einschränkung: Höherer Aufwand pro Account

Vorgeschlagene Maßnahme: Definieren Sie die Prioritätskontoentscheidung

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/why-choose-outsell-ai/>

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