

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL AI — MOMENTUM

Coordonnez le comité d'achat.

Un programme coordonné pour des groupes de comptes partageant un enjeu commercial pertinent. Adaptez les messages aux rôles, étapes d'achat et canaux, puis reliez l'activité observée à la progression dans le CRM.

À choisir si

Votre équipe doit coordonner plusieurs parties prenantes et canaux autour du même objectif de compte.

Périmètre des comptes

Un groupe convenu de comptes stratégiques. Le nombre de comptes, les rôles d'achat et les canaux couverts sont définis ensemble.

Personnalisation

Rôle d'achat, étape de décision, engagement antérieur et enjeu commun du compte.

Vos livrables

Des cartes du comité d'achat, une matrice de messages à plusieurs niveaux, un parcours coordonné, des règles de transmission commerciale et un bilan d'attribution.

Vos éléments à fournir

Responsables des comptes, données CRM, accès aux canaux, paramètres de consentement et de suivi, responsables des validations marketing et commerciales.

Préparation et lancement

La préparation comprend le rapprochement des comptes, la vérification du suivi, la validation du parcours et l'alignement commercial. La date de lancement est convenue après validation de ces dépendances.

Facteurs de coût

Le devis dépend de la couverture des comptes et parties prenantes, de la gestion des canaux, des variantes de contenus et de la complexité de mesure.

Limites du périmètre

L'attribution couvre les interactions observables et rapprochées selon un modèle convenu. Les campagnes sur mesure par compte nommé et les données indisponibles sont hors du périmètre de base.

Nos mesures

Engagement des parties prenantes, transmissions acceptées, progression des comptes et pipeline influencé selon une définition convenue. L'attribution répartit le crédit ; elle n'établit pas la causalité.

<https://outsell.com/fr/?programme=momentum#programme-finder>
rvinayjain07@gmail.com