

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

ABM omnicanal : préserver le contexte de l'acheteur

QUESTION

Qu'est-ce qui devrait rester cohérent lorsqu'un compte passe entre le contenu numérique et les ventes?

PENDANCE DU GUIDE

Préservez la question métier, les preuves et la prochaine action convenue à chaque point de contact. Choisissez les canaux selon les besoins observés, plutôt que de reproduire une moyenne.

Commencez ici.

Identifier la transition de l'acheteur.

VOTRE SITUATION

Compte ou cohorte

Décision de prendre

État de départ et exclusions

Sources de données, dates et limites

Inconnus à valider

TRAVAILLEZ PAR LE GUIDE

1. Identifier la transition de l'acheteur

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Enregistrez la question actuelle

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Avoir des preuves et des préférences

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Assigner le propriétaire suivant

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Examen effectué suivi

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Contenu en libre-service

Utile quand: L'acheteur a besoin de preuves accessibles

Limitation: L'activité peut être anonyme

Mesure suggérée : Fournir un chemin de réponse clair

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Conversation par courriel

Utile quand: Une question spécifique est soulevée

Limitation : Le contexte peut être perdu

Mesure suggérée : Consigner la question et la réponse

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Réunion du vendeur

Utile quand : La discussion peut résoudre l'incertitude

Limitation: La découverte générique peut répéter le travail

Mesure suggérée : Utiliser les preuves existantes

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Remise de livraison

Utile lorsque : Les hypothèses de mise en oeuvre sont importantes

Limitation: les promesses commerciales peuvent diverger

Mesure suggérée : Confirmer la portée acceptée

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

ENGAGEMENT À UNE PROCHAINE ÉTAPE

Action choisie

Propriétaire responsable

Approbation requise

Mesure de succès et définition

Date de révision

Continuer, réviser ou arrêter les critères

Guide : <https://outsell.com/fr/blogs/b2b-omnichannel-continuity/>

Politique en matière d'édition et de preuve : <https://outsell-ai-agency.marketplace-0455.chatgpt.site/editorial-policy/>