

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Identifier les signaux de développement sans confondre activité et valeur

QUESTION

Quels changements de clients justifient l'exploration d'un cas d'utilisation supplémentaire ou d'une unité d'achat?

PENDANCE DU GUIDE

Une utilisation élevée du produit peut indiquer de la valeur, une dépendance opérationnelle ou une frustration. Un nouveau ministère pourrait être intéressé alors que le déploiement actuel demeure malsain.

Commencez ici.

Observez le changement de client.

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. Observer le changement de client

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Vérifier la valeur actuelle

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Hypothèse d'expansion de la forme

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Valider avec succès client

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Confirmer les nouveaux besoins d'achat

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Croissance de l'utilisation

Utile quand: Explorer l'adoption plus large

Limitation : la croissance peut être saisonnière ou inefficace

Mesure proposée : Confirmer les résultats obtenus

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Intérêt de la nouvelle équipe

Utile lorsque: Trouver un cas d'utilisation supplémentaire

Limitation : l'entité adjudicatrice et le mandat peuvent différer

Mesures suggérées : Carte des nouveaux intervenants

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Pression de capacité

Utile lorsque: Test de la portée commerciale

Limites : Les limites peuvent refléter une mauvaise configuration

Mesure suggérée : Vérifier la cause opérationnelle

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Présentation du promoteur

Utile quand : Ouverture d'une conversation contextuelle

Limitation : La bonne volonté n'établit pas de budget

Mesure suggérée : D'accord sur le but de la découverte

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/customer-expansion-signals/>

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