

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Comment Outsell conçoit des communautés B2B

QUESTION

Comment Outsell applique-t-elle son expertise comptable à la stratégie communautaire, au lancement, à la participation et à l'alignement des ventes?

PENDANCE DU GUIDE

L'expertise de la communauté Outsell est une méthode d'exploitation : identifier un problème d'acheteur partagé, construire un parcours de participation utile, soutenir les hôtes experts et connecter des demandes explicites à la prochaine action.

Commencez ici.

Comptes de recherche et besoins des membres.

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. Comptes de recherche et besoins des membres

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Définir les rôles de promesse et d'accueil

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Préparer la cohorte fondatrice et les formats

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen**

4. Lancement avec participation humaine

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen**

5. Examiner la valeur et les demandes de vente convenues

Preuves ou commentaires**Produit ou décision****Propriétaire et point d'examen****COMPARER LES OPTIONS**

Cercle d'apprentissage des praticiens

Utile quand: Les pairs techniques partagent des défis récurrents

Limitation: besoins d'hôtes de sujets crédibles

Mesure suggérée : Préparer une carte du rôle des membres et un mémoire de la clinique

Pourquoi cela correspond à notre situation**Preuves nécessaires avant d'agir**

Table ronde de la direction

Utile quand: Les acheteurs seniors discutent d'un compromis stratégique

Limitation: Nécessite une attention particulière et une facilitation

Mesures suggérées : Accepter le résultat de la discussion et accueillir

Pourquoi cela correspond à notre situation**Preuves nécessaires avant d'agir**

Groupe consultatif de la clientèle

Utile quand: Les clients existants donnent des commentaires structurés

Limitation : La rétroaction nécessite un chemin de réponse visible

Mesure suggérée: Attribuer la propriété de la rétroaction sur le produit

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Cercle d'activation Champion

Utile quand: Les acheteurs ont besoin de ressources pour prendre des décisions internes

Limitation: doit préserver un but d'apprentissage utile

Mesure suggérée : Établir une feuille de travail sur les décisions à partager

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://outselll.com/fr/blogs/how-outsell-builds-b2b-communities/>

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