

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Grands comptes et ABM : relier les campagnes à la relation client

QUESTION

Comment le marketing basé sur les comptes se connecte-t-il à la gestion des comptes clés?

PENDANCE DU GUIDE

L'ABM coordonne le marketing et les ventes autour des comptes. La gestion des grands comptes ajoute des responsabilités durables de relation et d'exécution ; les deux nécessitent des objectifs partagés et des responsables identifiés.

Commencez ici.

Définir l'expansion ou la rétention de l'acquisition.

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. Définir l'expansion ou la rétention des acquisitions

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Accepter un objectif de compte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Relation cartographique et propriétaires de livraison

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Coordonner les preuves et les conversations

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Examiner la valeur fournie avant l'expansion

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Prospect ABM

Utile quand: Ouverture d'une discussion pertinente

Limitation : Les preuves de relation peuvent être rares

Mesure suggérée : Valider le problème d'achat

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Client ABM

Utile lorsque : Soutenir l'expansion ou la rétention

Limitation : les problèmes de livraison peuvent changer de priorité

Mesures suggérées: Inspecter l'adoption et les engagements

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Gestion des comptes clés

Utile quand: Développer une relation stratégique

Limitation: doit continuer à être propriétaire

Mesures suggérées : Maintenir le plan de compte

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Coordination de l'exécution

Utile quand : rendre la promesse réalisable

Limitation: La capacité et le risque peuvent limiter la portée

Mesure proposée : Confirmer les hypothèses avant de proposer

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/key-count-management-and-abm/>

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