

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Analyse McKinsey : IA, opportunités et relais commerciaux

QUESTION

Quels mécanismes de fonctionnement dans McKinsey, les cas B2B publiés, valent la peine d'être testés dans un programme de compte ?

PENDANCE DU GUIDE

Raccordez les preuves à la prochaine décision du propriétaire. Un système d'agents utile devrait améliorer une action de compte spécifique et rendre son raisonnement inspectable.

Commencez ici.

Définir la décision de compte.

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 la décision de compte

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Joindre des preuves et des inconnus

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Construisez la cession du vendeur

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Recueillir l'acceptation et les corrections

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Évaluer la cohorte délimitée

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Renseignements sur les possibilités

Utile quand: Un compte a une raison avérée d'enquêter

Limitation : Un déclencheur public n'est pas un engagement d'achat

Mesure suggérée : pertinence des dossiers, inconnues et propriétaires

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Soutien du vendeur

Utile quand: Le propriétaire a besoin de contexte pour une conversation complexe

Limitation: L'efficacité de préparation n'est pas le ROI de campagne

Mesure suggérée : Examiner le mémoire et les preuves de réclamation

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Rapports sur les pipelines

Utile quand : Le jeu influence les opportunités enregistrées

Limitation : le pipeline n'est pas une source de revenus ou une preuve de causalité

Mesures suggérées : D'accord sur les définitions de base et de paramètres

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/mccinsey-b2b-croissance-case-analyse/>

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