

ABM VEIKSMŲ PLANAS

VADOVAUJANTIS T.E.A.M. METODO PRINCIPU

T.E.A.M. metodas yra nuolat vystomas ABM kampanijų įžvalgų ciklas, kur pastoviai re-prioritizuojami tiksliniai sąrašai, atnaujinamos įsitraukimo taktikos, aktyvuojami pardavimai su naujomis statistikos indikacijomis.



ABM SĖKMĖ

PRIKLAUSO NUO SINERGIJOS TARP RINKODAROS IR PARDAVIMŲ KOMANDŲ

Tikrasis rinkodaros ir pardavimų derinimas vyksta ne popieriuje, o tada, kai B2B rinkodaros specialistai pilnai įtraukia pardavimų specialistus į ABM procesus.



ABM – ŽINGSNIS PO ŽINGSNIO

NUOSEKLUS ABM KAMPANIJOS KŪRIMO PROCESAS



1 veiksmas: tikslinių kompanijų nustatymas. Kartu su pardavimų komanda, surinkite detalias ir įvairiapusiškas įžvalgas apie savo svarbiausius klientus.

2 veiksmas: pagrindinių sprendimų priėmėjų kontaktinės informacijos radimas. LinkedIn Sales Navigator gali padėti rasti potencialių klientų, su kuriais turite susisiekti, kontaktinę informaciją.

3 veiksmas: poreikių ir iššūkių tyrimas. Svarbu ieškoti būdų, kaip padėti tikslinei auditorijai tobulėti profesionaliai ir/ar padėti išspręsti jų problemas.

4 veiksmas: kampanijos planavimas. Išsiaiškinkite, kur būtų priimtinausia kontaktuoti tiksles kompanijas. Užrašykite kontaktinius taškus ir pasiūlymus. Nuspręskite dėl biudžeto. Ieškokite geriausių dienų ir laiko kampanijai vykdyti.

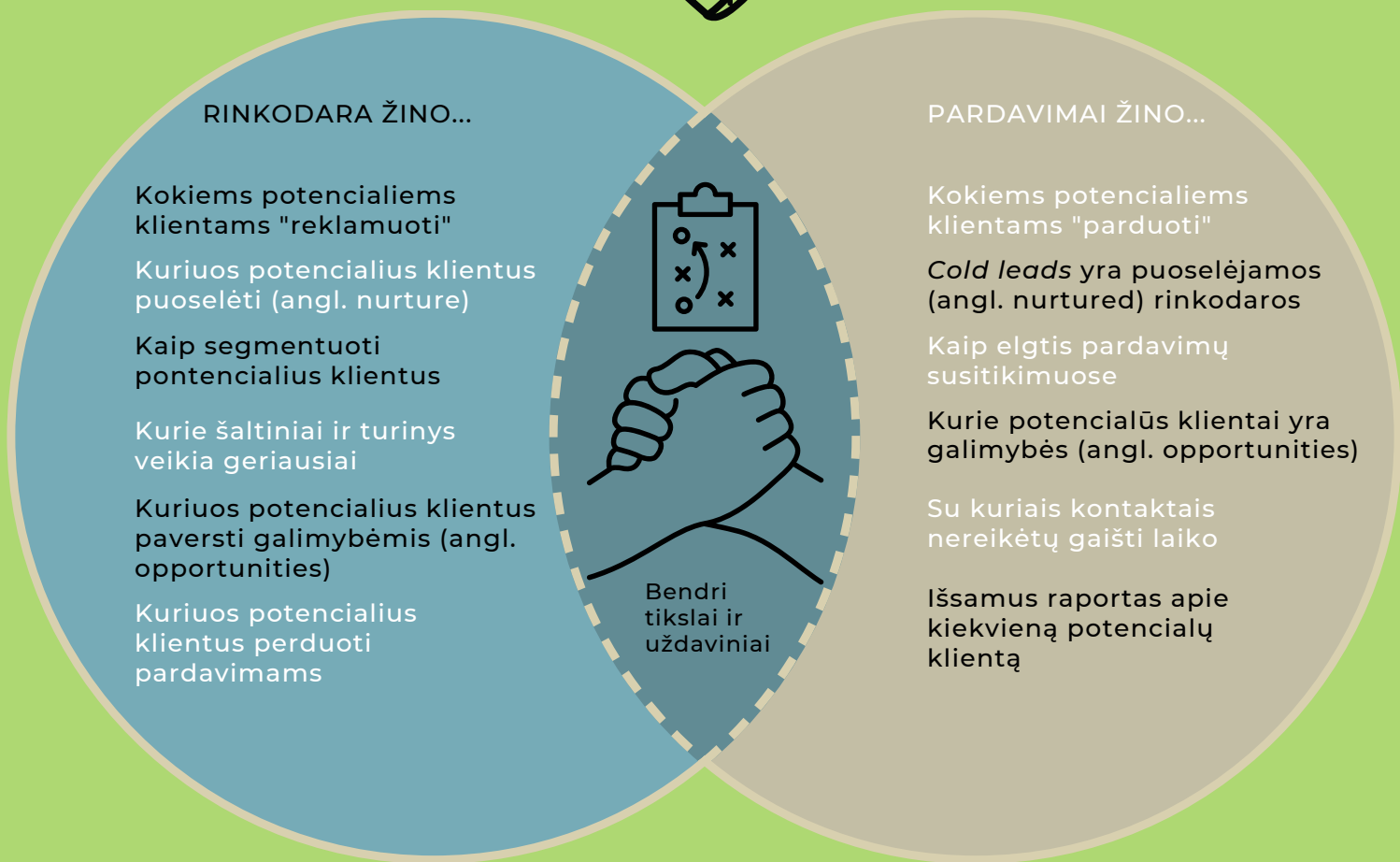
5 veiksmas: turinio paruošimas. Kurkite suasmenintą turinį, atitinkantį konkrečias paskyras ir jų poreikius. Pavyzdžiui: el. knygos, atvejų analizė, vadovai, ir kt.

6 veiksmas: kampanijos vykdymas. Automatizavimo įrankiai labai praverčia šioje ABM kampanijų dalyje. Pavyzdžiui, galite naudoti CRM, kad galėtumėte stebėti kontaktinius taškus.

7 veiksmas: ABM strategijos įvertinimas ir optimizavimas. Joks procesas negali tobulėti be grįžtamojo ryšio. Yra įrankių, padedančių įvertinti ABM įsitraukimo statistiką.

TEIGIAMAI ABM REZULTATAI

MATYSIS, KAI RINKODAROS IR PARDAVIMŲ KOMANDŲ VEIKSMAI BUS SUSIDERINĘ



Projektas pradėtas 2022 m. rugsėjo 7 d., vykdomas dr. Monikos Belhaj, ir bus užbaigtas 2023 m. kovo 3 d. Daugiau informacijos apie projektą ir jo eigą rasite čia: <http://kurklt.lt/projektai/account-based-marketing-abm-procesu-kurimas-ir-igyvendinimas/>