

CHECKLIST ABM

PRÉPARER SA CAMPAGNE

Pour vous éviter de tomber dans des débats sans fin sur l'ABM (Account-Based Marketing), je vous propose de faire simple :

J'ai pris la méthode la plus efficace qu'on observe chez Bulldozer et on l'a décliné en checklist. Elle se décompose en 8 étapes :

- Définir ses objectifs
- Définir son ICP
- Constituer son équipe
- Définir les metrics et faire l'onboarding
- Mettre en place la stack
- Construire la liste de comptes
- Personnaliser le programme
- Lancer et analyser

Évidemment ça va prendre du temps et ça va nécessiter d'avoir des débats complexes en interne (critères de sélection des comptes par exemple...) mais au moins ça donne le cap.



CHECKLIST ABM

PRÉPARER SA CAMPAGNE

Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier



DÉFINIR SES OBJECTIFS	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Nouveau chiffre d'affaires net	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Réduction du temps de closing	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Expansion du compte	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Renouvellement et prévention du churn	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
CONSTITUER SON ÉQUIPE	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Responsable du programme ABM	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€€
☐ SDR (Sales Development Rep)	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€€
☐ Data analyst (Intent et recherche de comptes)	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€€
☐ Campaign Manager	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€€
☐ Content Manager	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€€
DÉFINIR SON ICP	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Données démographiques	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Segmentation par niveau (tiering)	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Critères de qualification et de disqualification	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Intention d'achat	▲▲▲	🕒🕒	Free
DÉFINIR SES METRICS ET CRÉER SON REPORTING	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Indicateurs de performance du programme	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
☐ Vitesse du pipeline des ventes	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
☐ Indicateurs de revenus	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
☐ Nombre de comptes engagés	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Statut du compte	▲▲▲	🕒🕒	Free
METTRE EN PLACE VOTRE STACK	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ CRM	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€
☐ Sources de données d'intention	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€
☐ Sources de données d'engagement	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€
☐ Enrichissement des comptes	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€
CONSTRUIRE LA LISTE DE COMPTE	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Sources d'engagement et d'intention	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Score des comptes et personnalisation	▲▲▲	🕒🕒	Free
PERSONNALISER LE PROGRAMME	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Recherche de comptes	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Cartographie de la proposition de valeur	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Contenu de nurturing aligné aux besoins du compte et le stade du parcours	▲▲▲	🕒🕒🕒	€€
LANCEMENT ET ANALYSES	Difficulté	Mise en place	Coût
☐ Engagement social multi-platform	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
☐ Nurturing de contenu organique et payant	▲▲▲	🕒🕒	Free
☐ Programmes d'activation	▲▲▲	🕒🕒🕒	Free
☐ Analyse du programme ABM	▲▲▲	🕒🕒	Free