Account target

quali aziende seguire, e quante

Compatibilità, motivo del contatto e ore disponibili

1 Ogni requisito: «sì», «no» o «da verificare»

Sì	No	Da verificare
il requisito c'è: l'azienda resta tra le compatibili	incompatibilità accertata: esclusa da quella proposta, anche se grande o conosciuta	il dato manca: cerca quello che può cambiare la decisione

Un materiale o una prestazione che non conosci:

Punteggio zero

l'azienda sembra incompatibile, ma non lo sai

«Da verificare»

sconosciuto e incompatibile restano due condizioni diverse

Conserva fonte e data di ogni informazione

così sai su che cosa si basa la scelta

2 Compatibilità e motivo attuale decidono il passo

Compatibilità dell'offerta con l'azienda

Assente, accertata	Da verificare	Presente
Escludi da quella proposta: il segnale non risolve l'incompatibilità	Cerca il dato decisivo prima di investire in una campagna dedicata	**C'è un motivo attuale per contattarla?**

Non rilevato	Plausibile, da confermare	Confermato dalla conversazione
Conservala tra le aziende da osservare	Prepara una domanda precisa: il bisogno è ancora attuale?	Valuta un'attività dedicata, secondo valore possibile e risorse

Un segnale dice quando chiedere, non che il bisogno c'è

un nuovo stabilimento può avere già i suoi fornitori

3 La lista attiva si misura sulle ore che hai

Esempio con numeri costruiti: 20 ore nel mese, dopo gli impegni già presi

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore	2 ore

20 ore ÷ 2 ore per azienda = 10 aziende attive

Le 2 ore per azienda comprendono

ricerca + **preparazione** + **contatto** + **seguito**

Possono ridurre il numero: i limiti nel supporto tecnico o nella preparazione dei preventivi.

Per ogni nome della lista attiva, scrivi

- **perché l'hai scelto**
- **dati essenziali, con fonte e data**
- **che cosa manca**
- **la prossima attività**

Fuori dal calcolo delle ore: in osservazione

con la data del prossimo controllo

Fonti: guida ABM di LinkedIn Marketing Solutions; esempio con numeri costruiti

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Account target: come scegliere le aziende da seguire
https://www.klc.it/blog/strategia/selezione-degli-account-target-criteri-livelli-e-segnali/