

B2B-marknadschefens 90-dagarsplan

Från splittrad aktivitet till en mätbar
efterfrågemotor - på ett kvartal.

EN PRAKTISK ARBETSBOK

Prioriteringar, workshops, KPI:er och en veckorytm som hjälper
marknad, sälj och ledning att dra åt samma håll.

Innan du börjar

Målet är inte fler aktiviteter. Målet är ett system där varje aktivitet har en tydlig roll i vägen till affär.

1

Välj en kommersiell riktning

Ett segment, ett skarpt problem och ett gemensamt mål.

2

Bygg en enkel motor

Budskap, innehåll, kampanj och CRM som en kedja.

3

Lär snabbare

Gör signaler till beslut varje vecka.

Dag 1-30 / Fokus

Sätt riktningen innan ni ökar tempot.

A

Definiera er ICP

Segment, trigger, problem, köphinder och roller.

B

Kartlägg signalerna

Identifiera intention i webb, CRM och prioriterade konton.

C

Sätt kvartalsmålet

Ett affärsutfall och högst tre ledande indikatorer.

Workshop / Prioriteringsmatris

Placera varje initiativ. Behåll det som både hjälper affären och går att lära av snabbt.



Fråga: Vilket initiativ ger störst chans att skapa eller accelerera en relevant affärsdialog inom 90 dagar?

Dag 31-60 / Bygg

Gör strategin synlig i marknaden.

A

Ett kampanjnarrativ

Nuläge, kostnad, möjlighet och nästa steg.

B

En innehållskedja

Kärnresurs, LinkedIn, säljstöd och landningssida.

C

Ett mätbart flöde

Taggning, livscykel, ägarskap och dashboard.

Budskapsbrief / En sida

MÅLGRUPP

Vilka företag och roller väljer vi aktivt?

TRIGGER

Vad gör frågan angelägen nu?

PROBLEM

Vilken kostnad eller risk lever de med?

LÖFTE

Vilken förflyttning hjälper vi dem göra?

BEVIS

Vad gör påståendet trovärdigt?

NÄSTA STEG

Vilken handling känns rimlig?

Dag 61-90 / Lär

Skala det som fungerar. Stäng resten.

A

Läs kvalitet före volym

Vilka konton, roller och signaler leder till dialog?

B

Optimera flaskhalsen

Förbättra ett steg åt gången.

C

Dokumentera lärandet

Hypotes, signal, slutsats och beslut.

Dashboard / Fyra nivåer

AFFÄR

Pipeline påverkad · vunna affärer · säljcykel

DIALOG

Kvalificerade möten · aktiva möjligheter · svar

INTENTION

Prioriterade konton · återbesök · högvärdessidor

RÄCKVIDD

Rätt roller nådda · konsumtion · engagemang

Läs dashboarden nedifrån och upp. Styr verksamheten uppifrån och ned.

Veckorytm / 45 minuter

10 min

SIGNALER

Vad har förändrats sedan sist?

10 min

KVALITET

Vilka konton och dialoger betyder mest?

15 min

FLASKHALS

Vad begränsar effekten just nu?

10 min

BESLUT

Vad startar, stoppar eller ändrar vi?

Din plan / Nästa måndag

01 Boka 90 minuter med sälj

Välj segment, problem och kvartalsmål.

02 Pausa tre distraktioner

Skapa luft innan ni adderar något nytt.

03 Starta veckorytmen

Följ signaler, kvalitet, flaskhals och beslut.

Behöver ni en senior partner som prioriterar och levererar?

leadlabs.se · Boka ett första samtal