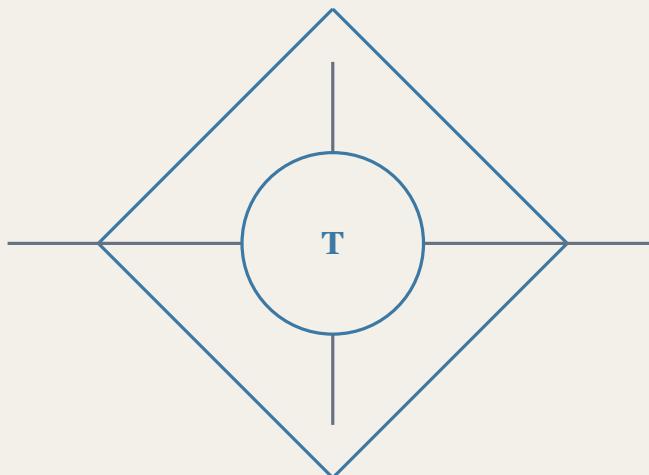


Το Σύστημα Πωλήσεων

Από το κατάλληλο lead στην απόφαση, την είσπραξη και την επανάληψη



GNOSERA

KNOWLEDGE FOR THE NEXT ERA • BY INDIGO

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. Ο σχεδιασμός, η επιμέλεια, η διάρθρωση και η παρούσα ψηφιακή έκδοση αποτελούν αποκλειστική εκδοτική παραγωγή της INDIGO GROUP MON. ΙΚΕ. Απαγορεύεται η αντιγραφή, αναδημοσίευση, μεταπώληση, δημόσια ανάρτηση, τροποποίηση ή διανομή ολόκληρου ή μέρους του έργου χωρίς προηγούμενη έγγραφη άδεια του εκδότη. Η αγορά παρέχει μία προσωπική, μη μεταβιβάσιμη άδεια χρήσης στον αρχικό αγοραστή. Η άδεια δεν περιλαμβάνει δικαίωμα εμπορικής εκμετάλλευσης, αναπαραγωγής ή παραχώρησης σε τρίτους.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ

Εκπαιδευτικό επιχειρηματικό περιεχόμενο. Δεν αποτελεί εξατομικευμένη νομική, φορολογική ή επενδυτική συμβουλή.

Από τη γνώση στην απόφαση

Το βιβλίο είναι εφαρμοσμένο πρόγραμμα. Κάθε κεφάλαιο ολοκληρώνεται με απόφαση, εργαστήριο και checklist.

01 Κατανόηση

Ξεχώρισε το πρόβλημα, τα δεδομένα, τις παραδοχές και τα όρια.

02 Εφαρμογή

Δούλεψε πάνω σε πραγματική περίπτωση της δικής σου επιχείρησης.

03 Έλεγχος

Δοκίμασε κανονικά, οριακά και αποτυχημένα σενάρια.

04 Απόφαση

Κλιμάκωσε μόνο όταν αξία, ποιότητα και κίνδυνος είναι μετρήσιμα.

SNAPSHOT 2026

TARGET ☐ QUALIFY ☐ PROVE ☐ CLOSE ☐ EXPAND

Ένα σύστημα πωλήσεων κάνει την πρόοδο παρατηρήσιμη. Κάθε στάδιο απαιτεί γεγονός από τον αγοραστή, κάθε πρόβλεψη έχει αποδεικτικό στοιχείο και κάθε έκπτωση ανταλλάσσεται με όρο που προστατεύει αξία, ταμείο ή ρίσκο.

ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Η μεθοδολογία μετατρέπει κάθε θέμα σε ελεγχόμενη απόφαση: baseline, πλήρες οικονομικό αποτέλεσμα, customer outcome, guardrails, δυσμενές σενάριο, evidence και σαφές επόμενο gate. Έτσι η ανάπτυξη δεν συγχέεται με vanity metrics ή μη επαναλήψιμη αύξηση.

ΚΑΝΟΝΑΣ ΠΗΓΩΝ

Μεταβαλλόμενοι ισχυρισμοί ελέγχθηκαν έως 1 Σεπτεμβρίου 2026. Επίσημες πηγές και πρωτογενή δεδομένα υπερσχύουν εμπορικών περιλήψεων. Πριν από νομική, φορολογική ή επενδυτική απόφαση απαιτείται επανέλεγχος από αρμόδιο επαγγελματία.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Διαδρομή 15 κεφαλαίων

01 Η αρχιτεκτονική πωλήσεων

02 ICP και λογαριασμοί στόχου

03 Πρόταση αξίας

04 Lead sources

05 Qualification

06 Discovery

07 Demo και απόδειξη

08 Business case

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Διαδρομή 15 κεφαλαίων

09 Πρόταση και scope

10 Τιμή και διαπραγμάτευση

11 Closing

12 CRM hygiene

13 Forecasting

14 Handoff και onboarding

15 Retention και expansion

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 01

Η αρχιτεκτονική πωλήσεων

Να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά.

ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

1.1 Revenue target

1.2 Sales motion

1.3 Capacity

1.4 Conversion math

1.5 Governance

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Sales system map

1.1 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Revenue target

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Revenue target», να εφαρμόζει « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Sales system map.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Revenue target» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Revenue target», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Revenue target».
- Εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Sales system map.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Revenue target» σε 456 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.376,80 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.807,07 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Revenue target», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.2 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Sales motion

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Sales motion», να εφαρμόζει « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Sales system map.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Sales motion» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Sales motion», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Sales motion».
- Εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Sales system map.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Sales motion» σε 463 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.658,90 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.896,21 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Sales motion», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.3 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Capacity

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Capacity», να εφαρμόσει «pipeline value = sum(opportunity value × calibrated win probability)» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Sales system map.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Capacity» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «pipeline value = sum(opportunity value × calibrated win probability)» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Capacity», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «pipeline value = sum(opportunity value × calibrated win probability)», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Capacity».
- Εφάρμοσε «pipeline value = sum(opportunity value × calibrated win probability)» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Sales system map.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Capacity» σε 470 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.941,00 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.985,36 € ελέγχεται με baseline, holdout και «pipeline value = sum(opportunity value × calibrated win probability)».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Capacity», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.4 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Conversion math

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Conversion math», να εφαρμόζει « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Sales system map.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Conversion math» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Conversion math», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Conversion math».
- Εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Sales system map.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Conversion math» σε 477 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 19.223,10 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 6.074,50 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Conversion math», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.5 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Governance

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Governance», να εφαρμόζει « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Sales system map.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Governance» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν στόχος, segment, διαδικασία και οικονομικά. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Governance», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Governance».
- Εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Sales system map.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Governance» σε 484 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 19.505,20 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 6.163,64 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Governance», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 01

Εργαστήριο εφαρμογής: Η αρχιτεκτονική πωλήσεων

Εφάρμοσε το κεφάλαιο σε πραγματική περίπτωση και ολοκλήρωσε το Sales system map.

ΒΗΜΑΤΑ

1. Κλείδωσε scope, segment, owner, περίοδο και baseline.
2. Συμφώνησε πηγές, κόστη, eligibility, exclusions και rights.
3. Εφάρμοσε « $\text{pipeline value} = \text{sum}(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » σε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο.
4. Κατέγραψε controls, fallback, evidence και decision rule.
5. Επαλήθευσε αποτέλεσμα και όρισε επόμενο review.

ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Ολοκληρωμένο Sales system map με reproducible calculations και audit trail.

CHECKLIST 01

Έλεγχος πριν από την επόμενη απόφαση

Sales system map

- ☐ Scope, segment, περίοδος και owner είναι σαφή.
- ☐ Baseline και comparison group χρησιμοποιούν κοινή βάση.
- ☐ Κάθε αριθμός έχει source, timestamp και data version.
- ☐ Η σχέση « $\text{pipeline value} = \sum(\text{opportunity value} \times \text{calibrated win probability})$ » αναπαράγεται από τρίτο πρόσωπο.
- ☐ Πλήρες κόστος, margin, cash timing και operational capacity εμφανίζονται.
- ☐ Eligibility, exclusions, rights και suppression έχουν ελεγχθεί.
- ☐ Υπάρχει δυσμενές και οριακό σενάριο.
- ☐ Fallback, exception και escalation έχουν owner.
- ☐ Η απόφαση συνδέεται με measurable customer outcome.
- ☐ Το Sales system map έχει εγκρίνοντα και review date.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 02

ICP και λογαριασμοί στόχου

Να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς.

ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

2.1 Firmographic fit

2.2 Operational fit

2.3 Trigger

2.4 Economic buyer

2.5 Disqualification

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Account selection model

2.1 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Firmographic fit

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Firmographic fit», να εφαρμόζει «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account selection model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Firmographic fit» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Firmographic fit», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Firmographic fit».
- Εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account selection model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Firmographic fit» σε 485 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 20.661,00 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.652,84 € ελέγχεται με baseline, holdout και «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Firmographic fit», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.2 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Operational fit

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Operational fit», να εφαρμόζει «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account selection model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Operational fit» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Operational fit», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Operational fit».
- Εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account selection model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Operational fit» σε 492 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 20.959,20 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.748,86 € ελέγχεται με baseline, holdout και «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Operational fit», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.3 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Trigger

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Trigger», να εφαρμόζει «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account selection model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΛΑΒΕΙΣ

Το «Trigger» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Trigger», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Trigger».
- Εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account selection model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Trigger» σε 499 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.257,40 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.844,88 € ελέγχεται με baseline, holdout και «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Trigger», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.4 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Economic buyer

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Economic buyer», να εφαρμόσει «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account selection model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Economic buyer» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Economic buyer», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Economic buyer».
- Εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account selection model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Economic buyer» σε 506 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.555,60 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.940,90 € ελέγχεται με baseline, holdout και «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Economic buyer», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.5 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Disqualification

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Disqualification», να εφαρμόζει «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account selection model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΛΑΒΕΙΣ

Το «Disqualification» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να εστιάσει η ομάδα σε πελάτες με fit, ανάγκη και δυνατότητα αγοράς. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Disqualification», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Disqualification».
- Εφάρμοσε «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account selection model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Disqualification» σε 513 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.853,80 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 7.036,92 € ελέγχεται με baseline, holdout και «ICP fit = passed mandatory criteria / assessed accounts».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Disqualification», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.