



BASICS DER LEAD GENERIERUNG

NUTZEN SIE IHRE VORHANDENEN RESSOURCEN

Viele Unternehmen scheuen den Schritt für sich ein Lead Management aufzubauen. Die Befürchtung ist groß, dass es mit großen technischen, budgetären und inhaltlichen Hürden verbunden ist. Dabei ist der Aufbau eines effektiven Lead Management weniger kompliziert und schneller als vermutet. Lead Management ist etwas für Macher/innen: Starten, beobachten und bei Bedarf erweitern. Wir erklären in diesem Whitepaper, wie man schnell und unkompliziert eine effektive Lead Generierung aufbaut und was es dazu benötigt.

Lesezeit: 5-10 Minuten

Definition: Was sind Leads?

Bevor wir Ihnen Maßnahmen vorstellen, mit der Sie mit einfachen "Bordmitteln" Leads generieren können, zeigen wir kurz auf, was wir unter Lead Generierung verstehen. Denn generell wird angenommen, dass man mit Lead Generierung ausschließlich "neue" Kontakte generieren soll. Eine effektive Lead Generierung betrachtet Leads aber in einem weiteren Sinne und versucht umfassend digitale Kontakte zu generieren.

Potentielle Käufer

Der werthaltigste Lead ist ein potentieller Kunde, den Sie noch nicht kennen. Dieser Kontakt ist für den Vertrieb sehr wertvoll.

Kunden

Bestandskunden im Lead Management zu berücksichtigen lohnt sich, um diese DSGVO-konform für digitale Marketingaktivitäten berücksichtigen zu können.

Wettbewerb

Wettbewerber aufzunehmen hilft Ihnen, mehr über Ihre Stärken und die Schwächen Ihrer Mitbewerber zu erfahren.

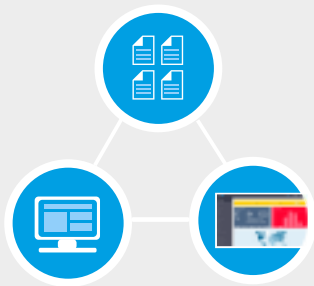
Futures

Schüler, Azubis und Studenten sind Ihre Käufer (oder Mitarbeiter) von morgen.

Basis Setup

Nutzen Sie vorhandene Ressourcen.

Um eine funktionierende Lead Generierung aufzubauen, verknüpfen Sie Ihre Webseite mit Leadz Core und wählen geeignete Inhalte aus, für die Sie eine Authentifizierung verlangen. Mehr braucht es nicht für einen erfolgreichen Start.



Schritt 1: Verbindung von Webseite und Leadz

Zunächst wird ein Leadz Core Script auf Ihrer Webseite eingebunden. Durch die Einbindung des Scriptes ist die Verbindung zwischen Ihrer Webseite und Leadz Core hergestellt.



Schritt 2: Auswahl von Inhalten

Im zweiten Schritt wählen Sie aus, welche Informationen Sie als registrierungspflichtige Inhalte auf Ihrer Webseite anbieten wollen. Viele Inhalte liegen Ihnen bereits vor und müssen nicht erst produziert werden. Das sind in der Regel:

Downloads: Marketing, Sales, Techn. Dokumente...

Videos: Tutorial-Videos, Ratgeber, Interviews, Online-Präsentationen

Bildserien: Erweiterte Produktfotos, Detailfotos

Präsentation: Jegliche Art von Präsentationen.

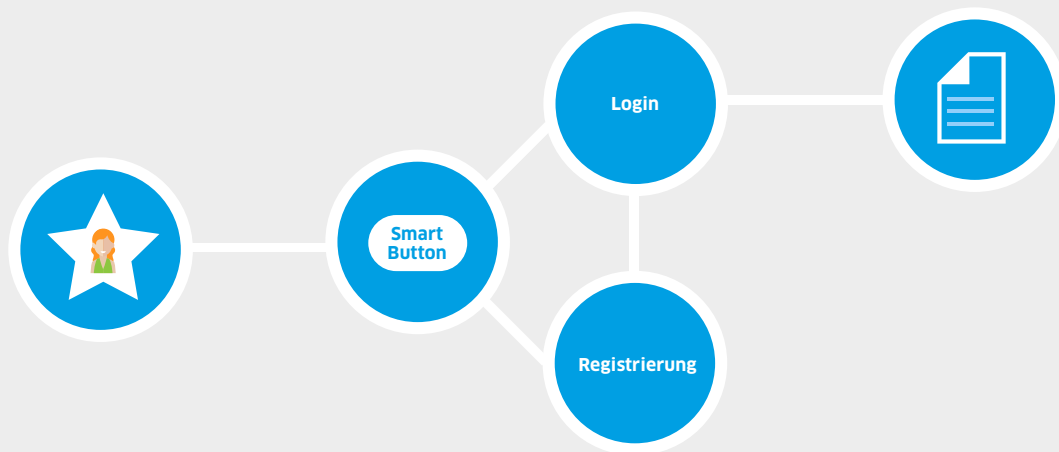
Kontaktdaten: Erweiterte Ansprechpartner-Kontaktdaten Ihrer Mitarbeiter, z.B. Vertrieb, Technik oder auch Geschäftsführung.



Die Downloads gehören zu den erfolgreichsten Lead Conversion Inhalten. Ein einziger Download reicht bereits, um verlässlich Leads zu generieren. Generell gilt aber: je mehr Downloads Sie anbieten, umso höher ist die Lead Generierungsrate. Bei Videos und Bilderserien/Fotos ist darauf zu achten, dass die Informationen einen Mehrwert für den Kunden darstellen. Beispiel: Fotos von technischen Produktdetails einer Maschine erlauben dem Betrachter, sich ein besseres Bild der Maschine zu machen.

Basis Setup

Nutzen Sie vorhandene Ressourcen.



Schritt 3: Verknüpfung mit Smart Buttons

Anschließend legen Sie für Ihre ausgewählten Inhalte in Leadz Core Smart Buttons an. Die Smart Buttons sind funktionale Buttons, die im Hintergrund steuern, ob ein Nutzer auf einen Inhalt zugreifen darf.

Das System aktiviert automatisch einen Authentifizierungs-Workflow, wenn ein Nutzer auf einen Smart Button klickt. Die Authentifizierung erfolgt über einen Login, was das System besonders DSGVO konform macht.

Schritt 4: Die Registrierung

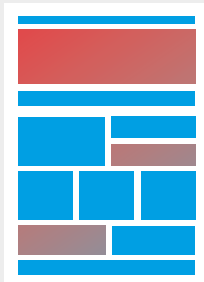
Bei der Registrierung ist es sinnvoll darüber nachzudenken, welche Daten Sie von Ihren Nutzern erhalten möchten. Für Sie ist es natürlich gut, wenn Sie möglichst viele Daten Ihrer Nutzer erhalten, neben den Standarddaten (Name, E-Mail etc...) beispielsweise auch Geo-Daten, Daten zu Aufgabenfeldern und Interessen. Für den Nutzer dagegen ist es besser, wenn die Barriere möglichst klein ist, also wenig Daten abgefragt werden.

Für die eigene Entscheidung hilft folgende Grundregel: Je mehr wertvolle Informationen ich biete, umso mehr Daten kann ich abfragen.

Mit Leadz Core haben Sie aber einen generellen Vorteil gegenüber vielen anderen Systemen: durch den login-gesteuerten Zugang auf Informationen muss sich der Nutzer lediglich einmal registrieren, unabhängig mit welchem Endgerät er auf die Webseite zugreift. Das erhöht die User Experience, da der Nutzer nicht für jeden Download, den er herunterladen möchte, ein Formular ausfüllen muss.

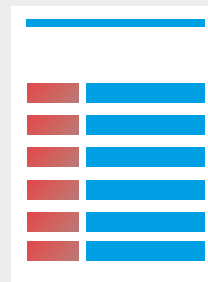
CalltoActions Konfrontieren Sie Ihre Besucher mit registrierungspflichtigen Inhalten

Sobald das Basis-Setup durchgeführt ist, gilt es, die Nutzer gezielt auf registrierungspflichtige Inhalte aufmerksam zu machen und diese dorthin zu leiten. Wir zeigen Ihnen, welche Optionen schnell und mit Ihren eigenen Bordmitteln umsetzbar sind.



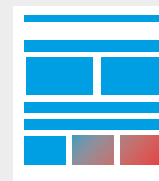
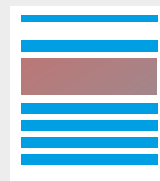
Startseite

Die Startseite ist in der Regel die am meisten besuchte Seite einer Unternehmenswebseite. Nutzen Sie das für sich. Platzieren Sie mit Smart-Button verknüpfte Inhalte auf der Startseite oder setzen Sie Teaser, die zu eben solchen Inhalten führen. Beispielsweise macht es immer Sinn, einen gut sichtbaren Teaser zu Ihrem Downloadbereich auf der Startseite zu platzieren,



Downloadbereich / Mediathek

Ihr Downloadbereich ist einer Ihrer größten Assets für die Generierung von Leads. Verknüpfen Sie alle Downloads mit Smart-Buttons und erhöhen so die Chance, aus Ihren Besuchern digitale Kontakte zu machen. Die Platzierung von weiteren Medien macht aus Ihrem Download-Bereich eine Mediathek und steigert ebenfalls die Lead Conversion Rate.



Teaser & CalltoActions

Jede einzelne Seite Ihrer Webseite kann dazu beitragen, dass Sie Ihre Lead Generierung weiter steigern. Setzen Sie dazu konsequent und flächendeckend Teaser ein, die zu registrierungspflichtigen Inhalten oder Kontaktpunkten führen. Oder platzieren Sie zu den Seitenthemen zugehörige Downloads und Medien und verknüpfen diese mit Smart-Buttons.



Vertiefen?

Sie interessieren sich für Lead Generierung, haben Fragen oder benötigen Starthilfe? Wir sind bereit.

T +49 (0) 2064-4765-0
kontakt@leadz.de

leadz.de