

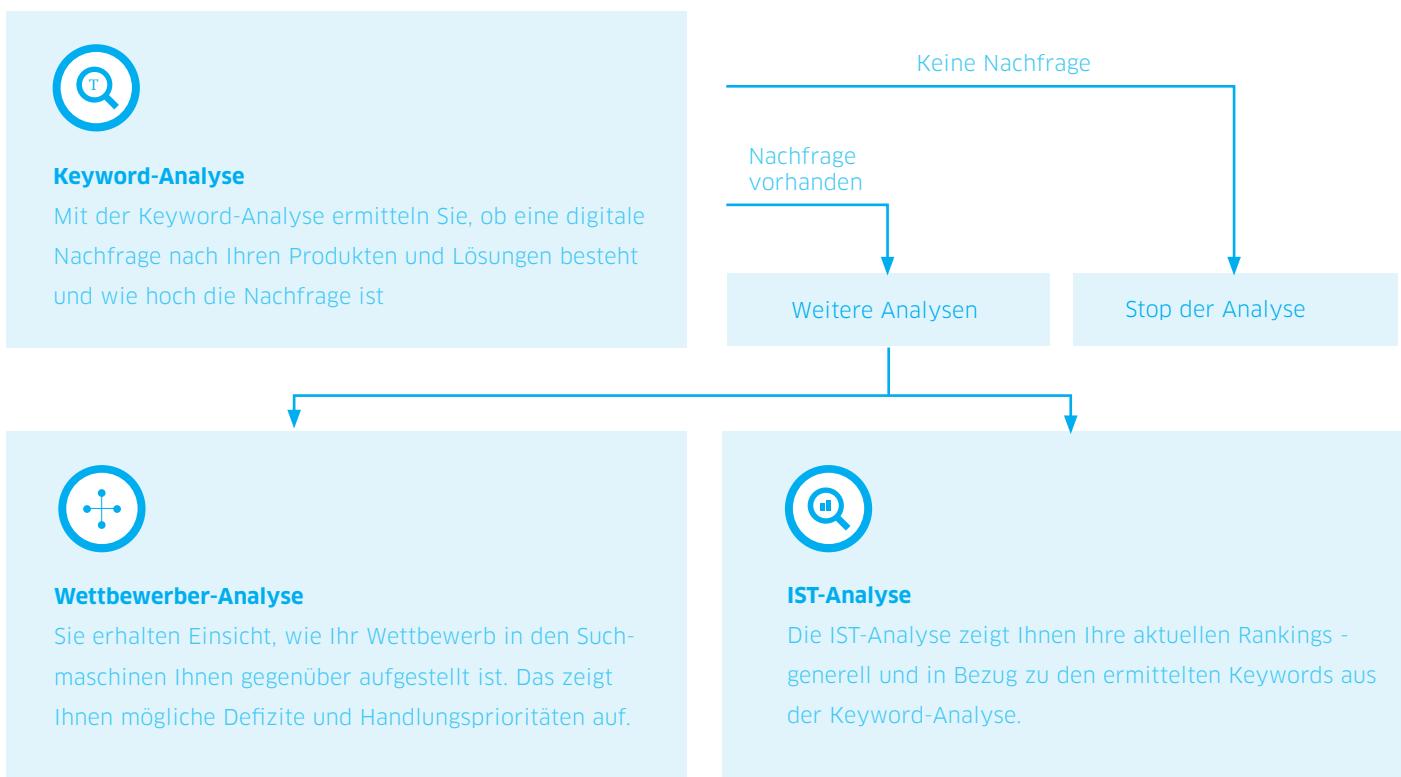
ANALYSETAKTIKEN ALS GRUNDLAGE DER LEAD GENERIERUNG

Qualifizierte Leads kann man nur gewinnen, wenn man weiß, wo und wie man seine Zielgruppe am besten erreichen kann. Dazu benötigen Sie eine tiefgreifende Kenntnis über Ihre Zielgruppe, über sich selbst und über Ihren Wettbewerb. Wir zeigen Ihnen in einem Überblick, welche Analysen Ihnen helfen, das Maximum aus Ihrer Lead Generierung herauszuholen.

Suchmaschinen

Eines der wichtigsten Plattformen zur Lead Generierung bleiben die Suchmaschinen.

Kein aktuelles Medium generiert mehr Traffic auf Ihrer Webseite. Daher ist es wichtig, mehr über den Informationsbedarf Ihrer Zielgruppe und Ihre eigene Performance kennenzulernen. Folgende Analysen helfen Ihnen dabei, mit wenigen Schritten und moderatem Aufwand ein glasklares Bild über Ihre Performance in den Suchmaschinen zu erhalten:



Weitere Planung

Aus der IST- und Wettbewerberanalyse lässt sich in wenigen Schritten ein Maßnahmenpaket ableiten. Das Maßnahmenpaket sollte Prioritäten setzen. Es sollten generell die Maßnahmen als erstes umgesetzt werden, bei denen Sie mit wenig Aufwand viel erreichen können, beispielsweise bei bereits vorhandenen, relevanten, aussichtsreichen Rankings. Zusätzlich sind alle Keywords mit hoher Suchnachfrage mit Priorität behandelt werden, vor allem dann, wenn Ihre Wettbewerber besser platziert sind.

Weitere Performance-Analysen

Traffic-Analyse

Für die Lead Generierung ist die Traffic-Analyse relevant, da Sie Ihnen in Verbindung mit der Keyword-Analyse Ihre Trafficpotentiale und damit mögliche Lead Raten aufzeigt.

Onpage-Analysen

Es wird untersucht, ob Ihre Webseite technisch so programmiert, strukturiert und editiert ist, dass sie eine gute Basis für SEO-Maßnahmen bietet.

Channel-Analysen

Es wird analysiert, welche Channels für Ihr Unternehmen relevant sind, um Nutzer auf Ihre Webseite zu lotsen.

Branding-Analysen

Es wird untersucht, ob und welche Optimierungen Ihrer Brand und im Speziellen Ihres Kommunikationsmaterials helfen, Ihr Lead Generierungspotenzial zu steigern.

Es muss schneller gehen? Machen Sie den Leadz Quick Check



Wir analysieren Ihre Webseite(n) und Ihr digitales Marketing. Sie erhalten eine übersichtliche Analyse, die Ihnen die Stärken und Schwächen Ihrer Maßnahmen anhand eines Scoring Systems aufzeigt. Der Leadz Quick Check bietet Ihnen darüber hinaus eine Roadmap mit konkreten und praxisorientierten Optimierungsvorschlägen.

Im Einsatz Vom KMU bis zum Konzern



HAEUSLER



WSTECH



DERIX



Customer Satisfaction Erfolgreiche Lead Generierung

"Wir haben mehrere groß angelegte Kampagnen zur Lead-Generierung aufgebaut und konnten Erfolge dank maßgeschneideter Tools zur Marketingautomatisierung detailliert messen und belegen" **Hailey Kamen, Henkel, Business Development Director**

"Es wurden seit GoLive mit dem Portal über 2000 Leads generiert, die wir vertrieblich auswerten konnten"
Dr. Evert Delbanco, Siegwerk , Director Food Safety + Toxicology

Kontakt

Sprechen Sie mit uns

+49 (0)2064 4765-0

Schreiben Sie uns

info@leadz.de

