

LEAD GENERIERUNG IN DER BAUBRANCHE USE CASE: TEROSON-BAUTECHNIK

Bei der Generierung von qualitativen Leads setzt Henkel auf Leadz Core. Eine Conversion Rate von 13% und ein hoher Zielgruppenanteil beweisen, dass sowohl beim Konzept als auch bei der Technik die richtigen Entscheidungen getroffen wurden.

Die Lösung für Teroson-Bautechnik

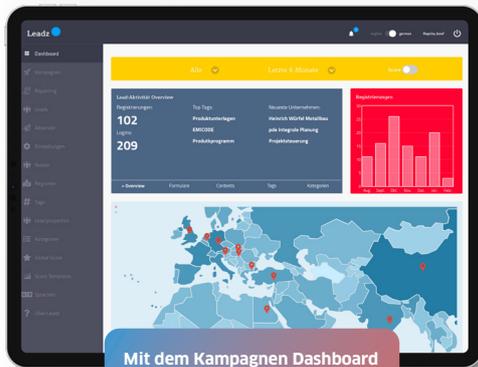
Es wurde dazu eine Portalseite neben der Hauptwebseite entwickelt, auf der an zentraler Stelle offene und registrierungspflichtige Informationen sowie digitale Services bereitgestellt und beworben werden. Der Kampagnen-Anker ist die Bestellmöglichkeit eines digitalen Handbuchs für Handwerker, Ingenieure und Architekten. Neben dem Einsatz von Leadz Core als Lead Managementsoftware wurde eine Kampagnenarchitektur entworfen und ausgeführt.

Kampagnenfakten

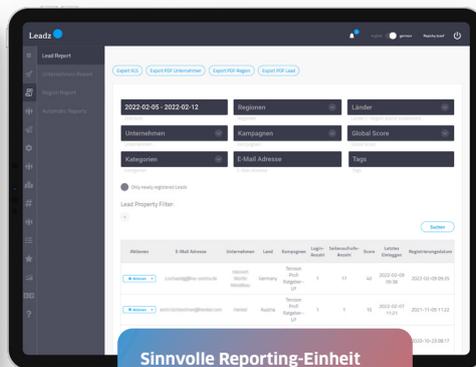
Lead Targets	Architekten, Planer, Bauingenieure, Metallbauer
Ø User/Monat	222
Ø Qualifizierte Leadz pro Monat	29
Ø Lead Conversion Rate	13%
Leads in 2021	294
Verweildauer	05:15
Kampagnen-URL	profiguide.teroston-bautechnik

Welche Aufgaben übernimmt Leadz Core?

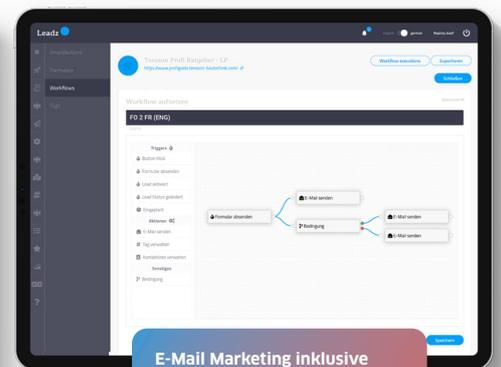
Leadz Core steuert den Zugriff auf alle registrierungspflichtigen Inhalte, die für die qualitative Lead Generierung eingesetzt werden. Außerdem übernimmt die Lead Management Software die automatische Zuweisung der Handbuchbestellung an die zuständigen Außendienstmitarbeiter. Darüberhinaus sorgen weitere automatisierte Workflows, vom Mailiing bis zum Lead Routing, für einen reibungslosen und hochgradig automatisierten Ablauf der Kampagne.



Mit dem Kampagnen Dashboard behalten Sie stets den Überblick



Sinnvolle Reporting-Einheit mit Top Down Detaillierung



E-Mail Marketing inklusive Mail-Automation Funktionen

Warum ist die Lead Generierung in der Bautechnikbranche besonders effektiv?

Viele Unternehmen verfügen über ansprechendes und fundiertes Informationsmaterial, um die fachlichen Anforderungen Ihrer Kunden und Interessenten zu bedienen. Dieses Informationsmaterial, z.B. Handbücher, technische Broschüren o. Ä. eignen sich hervorragend für die Lead Generierung. Des Weiteren ist die Zielgruppe, u.a Bauplaner, Ingenieure, Handwerker und Architekten, es außerdem gewohnt, das Internet als Recherchequelle zu nutzen. Nutzt man diese Gegebenheiten für sich aus, ist eine erfolgreiche Lead Generierung sehr wahrscheinlich.

Warum ist Leadz Core für KMU's im Bautechnik-Sektor besonders gut geeignet?

- Geringer Ressourceneinsatz, daher auch ideal geeignet für schlank organisierte Marketingteams
- Geringe monatliche Kosten
- Hoher Automatisierungsgrad
- E-Mail Marketing und E-Mail Automation
- DSGVO konforme Generierung von personalisierten und vorqualifizierten Leads
- Business Intelligence mit detaillierten Auswertungen pro User und Vertriebsregion

Kontaktieren Sie uns

Sie suchen Unterstützung bei der Realisierung Ihrer Lead Management und Lead Generierungsvorhaben? Wir helfen Ihnen weiter. Schnell und effizient.

Rufen Sie uns an: +49 (0) 2064 4765-0

Schreiben Sie uns: kontakt@leadz.de

Kundenstimme

"Leadz Core wird von uns als Lead Management und Kampagnenautomatisierungssystem eingesetzt. Wichtig für uns ist die einfache und intuitive Bedienbarkeit des Systems, weil wir Marketing Automation so auch mit unseren begrenzten Ressourcen bedienen können. Das generell starke Preis-Leistungsverhältnis überzeugt uns

Vito Henning
Head of Business
Teroson-Bautechnik