

SICHTBARKEIT & REICHWEITE

Lead Generierung

0

Lead Generierung
Einführung

Story fehlt hier noch

1

Lead Generierung

Was sind Leads

Lead Generierung

Was sind Leads

- Im Bereich des Vertriebs und Marketings bezieht sich der Begriff "Lead" auf den Kontakt mit einem potenziellen Kunden, der dem Unternehmen seine Kontaktdaten zur Verfügung stellt
- Leads weisen unterschiedliche Qualitätsstufen auf, die im Kontext der Customer Journey relevant sind
- Ein Lead repräsentiert die Kundengewinnung durch die Initiierung des Kontakts und stellt somit den ersten Schritt in der Customer Journey dar

Lead Generierung

Was sind Leads

- Ein Lead wird in drei verschiedene Stadien unterteilt
 - MQL (Marketing Qualified Lead) → qualifizierter Kontakt
 - SAL (Sales Accepted Lead) → kaufbereiter Kontakt
 - SQL (Sales Qualified Lead) → Verkaufschance
- Ein Lead, der nicht in eine dieser drei verschiedenen Stadien unterteilt werden kann, nennt man „unqualifizierter“ Lead
- Unqualifizierte Leads bedeuten einfach, dass der potenzielle Kunde zwar Interesse am Produkt hat, aber es besteht noch keine konkrete Kaufabsicht

Lead Generierung

Was sind Leads



Quelle: Advidera

- Typische Funnel Struktur
- Oben: Viele Kunden, die ihre Kontaktdaten hinterlassen haben
- Je Qualifizierter (Kaufbereiter) die Leads, desto weniger werden es
- Nur ein Bruchteil der Leads von “oben” kaufen letztendlich

2

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung

- Lead-Generierung ist ein Begriff aus dem Marketing
- Sie beschreibt die Generierung von Leads
→ Also die erfolgreiche Generierung von Kontakten zwischen potenziellen Kunden und Anbietern aufgrund einer umgesetzten Onlinemarketingmaßnahme
- Bei der Lead-Generierung kann man ebenfalls die Kosten eines Leads definieren
- Dazu nutzt man die Kennzahl "CPL" (Cost per Lead)

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung



- CPL setzt sich aus den Marketingausgaben und der Zahl gesammelter Leads zusammen
- 100€ für Ads, 20 Leads
→ $100\text{€} / 20 \text{ Leads} = 5\text{€/Lead}$

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung

- Es gibt verschiedenste Wege um Leads zu generieren bzw. zu sammeln
- In der Regel werden meistens sogenannte “Lead-Magneten” eingesetzt um die Chance zur Lead-Generierung zu erhöhen
- Ein Lead-Magnet ist meistens ein kleines Geschenk welches der Kunde im Austausch für Informationen kostenlos erhalten kann
- Unter Anderem können das Whitepaper, Beratungen, kostenlose Tools, usw. sein

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung - Lead Magnete



Leitfaden



Beratungen



Gewinnspiele



Berichte



Gratis Tools

- Leitfäden oder Whitepaper für spezielle Themen
- Berichte oder Ergebnisse aus Umfragen
- Bieten alle einen gewissen Mehrwert
- Die Meisten sind oftmals nur sehr generische Dinge

Lead Generierung

Was ist Lead-Generierung - Beispiel

Leitfaden E-Commerce – Der ultimative Start in Onlineshop-Projekte

Sie spielen mit dem Gedanken, im E-Commerce aktiv zu werden? Auf 124 Seiten erklären wir Ihnen zusammen mit Creditreform, was Einsteiger für den Start ihres Onlineshops wissen müssen.



In gut 60 Minuten Lesezeit erfahren Sie, welche Aufgaben vor dem Projektbeginn wichtig sind, wie Sie Ihr Risikomanagement sicher aufstellen und Ihren Webshop nach dem Go-Live erfolgreich betreiben!

Unternehmen

Vorname *

Nachname *

Telefonnummer *

E-Mail *

Alexander Steireif GmbH benötigt die Kontaktinformationen, die Sie uns zur Verfügung stellen, um Sie bezüglich unserer Produkte und Dienstleistungen zu kontaktieren. Sie können sich jederzeit von diesen Benachrichtigungen abmelden. Informationen zum Abbestellen sowie unsere Datenschutzpraktiken und unsere Verpflichtung zum Schutz Ihrer Privatsphäre finden Sie in unseren Datenschutzbestimmungen.

JETZT KOSTENLOS HERUNTERLADEN

- Whitepaper das beim Start in Onlineshop-Projekte hilft
- Ca. 60 Minuten Lesezeit
- Allgemeine Best Practices und Dinge, auf die man achten sollte
- Dient in erster Linie natürlich der Lead Generierung
- Man möchte aber auch einen sehr guten Eindruck damit vermitteln

3

Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst

Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - E-Mail Marketing

- Leads werden gesammelt um diese zu nutzen
- Wir möchten die eingesammelten Leads in Verkaufschancen umwandeln und im Idealfall dann wiederum in kaufende Kunden umwandeln
- Je nach Branche und Produkte gibt es verschiedene Arten der Lead-Nutzung
- Im Folgenden behandeln wir zwei Möglichkeiten zur Nutzung der gesammelten Leads

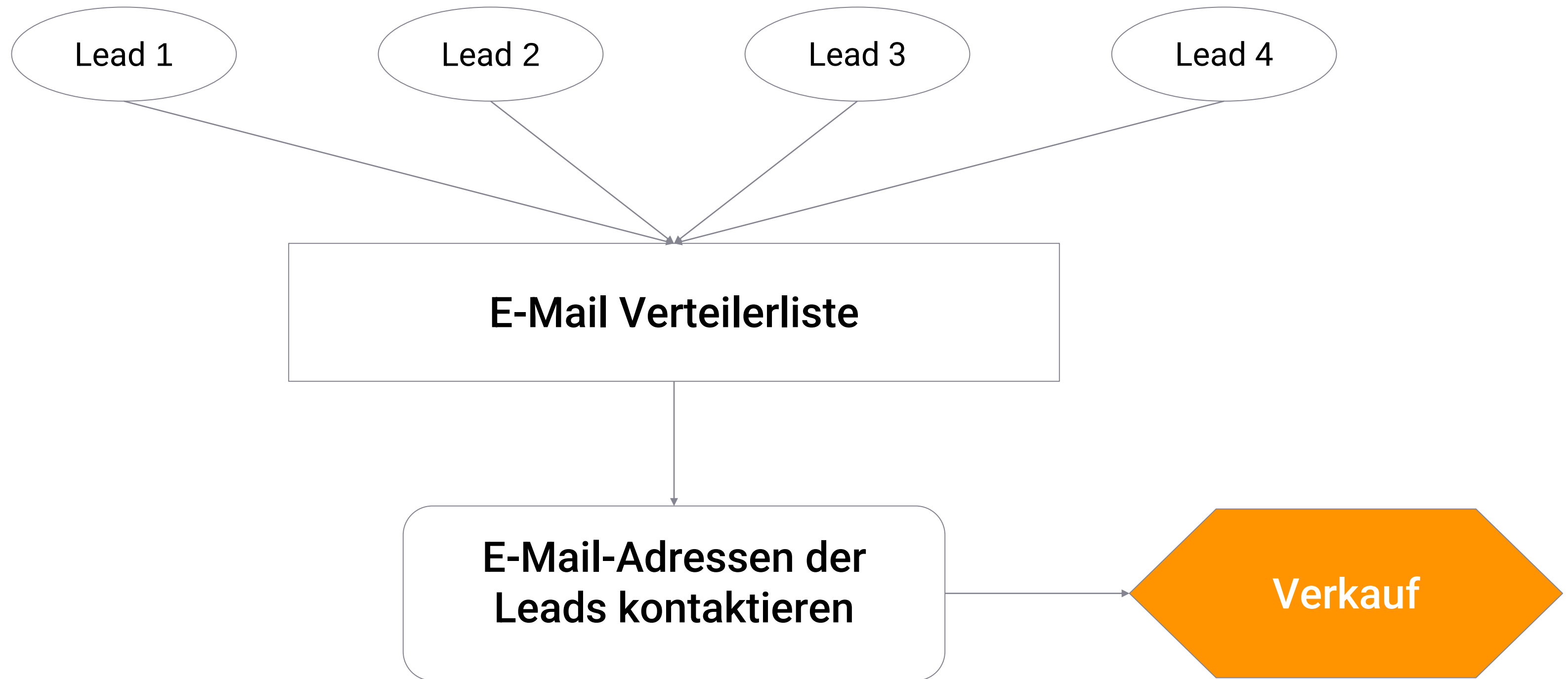
Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - E-Mail Marketing

- Wenn du die E-Mail-Adresse deines Leads hast, dann kannst du diese nutzen um E-Mail Marketing zu betreiben
- Du kannst eine Verteilerliste deiner Leads aufbauen und diese dann regelmäßig mit Mails bespielen
- Ob du in den E-Mails dann deine Produkte bewirbst oder was anderes ist dann dir überlassen
- Wenn du weitere Informationen deiner Leads hast, kannst du den Kontakt in den E-Mails sogar personalisieren oder sogar über SMS/Whatsapp kontaktieren

Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - E-Mail Marketing



Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - E-Mail Marketing



Relevanz im E-Commerce

Sehr hoch	hoch	neutral	Eher gering
++	+	o	-/o



Komplexität bei der Erstellung

Sehr gering	gering	neutral	Eher hoch
++	+	o	-/o



Erwartete Kosten im Vergleich

Sehr günstig	günstig	neutral	Eher teuer
++	+	o	-/o



Engagement Rate

Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
++	+	o	-/o

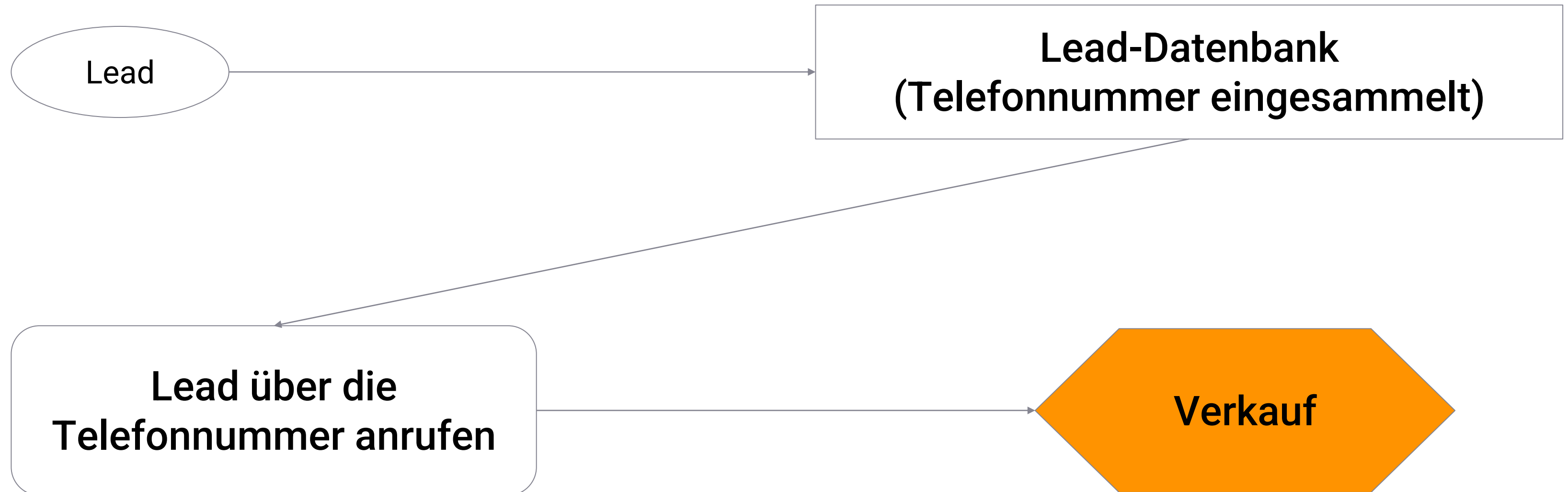
Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Telefonakquise

- Auch in der Kaltakquise kannst du deine Leads nutzen, wenn du die Telefonnummer der Kontakte hast
- Rufe deine Leads an um direkten persönlichen Kontakt herzustellen und ein Gespräch über deine Angebote zu führen
- Wenn du zusätzliche Informationen über deine Leads gesammelt hast, dann kannst du diese nutzen um deine Chancen im Gespräch zu optimieren

Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Telefonakquise



Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Telefonakquise



Relevanz im E-Commerce

Sehr hoch	hoch	neutral	Eher gering
++	+	o	-/o



Komplexität bei der Erstellung

Sehr gering	gering	neutral	Eher hoch
++	+	o	-/o



Erwartete Kosten im Vergleich

Sehr günstig	günstig	neutral	Eher teuer
++	+	o	-/o



Engagement Rate

Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
++	+	o	-/o

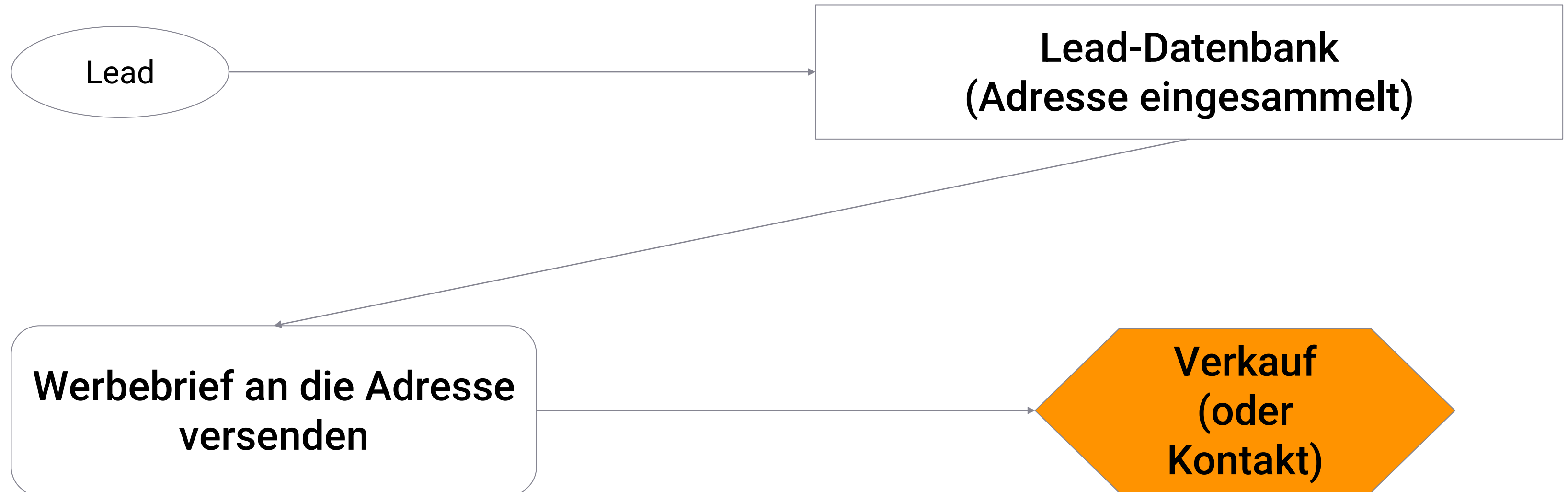
Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Werbebriefe

- Leads kannst du auch nutzen um Werbebriefe zu versenden
- Heutzutage machen das nicht mehr viele Firmen, aber dennoch kann das Versenden von Werbebriefen ganz erfolgreich sein
- Dazu muss der eingesammelte Lead aber die Adresse des Kontaktes bzw. des Unternehmens enthalten

Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Werbebriefe



Lead Generierung

Wie du Leads nutzen kannst - Werbebriefe



Relevanz im E-Commerce

Sehr hoch	hoch	neutral	Eher gering
++	+	o	-/o



Komplexität bei der Erstellung

Sehr gering	gering	neutral	Eher hoch
++	+	o	-/o



Erwartete Kosten im Vergleich

Sehr günstig	günstig	neutral	Eher teuer
++	+	o	-/o



Engagement Rate

Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
++	+	o	-/o

4

Lead Generierung Vor- und Nachteile

Lead Generierung

Vor- und Nachteile

Pros

- Weitere Möglichkeit um potentielle Neukunden zu kontaktieren
- Möglichkeit zum Vermarkten der eigenen Produkte
- Weitere Informationen zur Zielgruppe sammeln
- Automatisierungsmöglichkeiten zu automatischen Lead-Generierung



Cons



Leads können teilweise auch unqualitativ sein

Zeitaufwändig

Kostenintensiv

Potentielle Datenschutzprobleme

5

Lead Generierung Key Takeaways

Lead Generierung

Key Takeaways

01

Optimiertes Marketing

- | Lead-Generierung hilft dir bei deinen Marketing-Bemühungen.
- | Sie ermöglichen dir personalisierte Kampagnen durchzuführen.
- | Welche auf spezifische Bedürfnisse und Interessen deiner Zielgruppe zugeschnitten sind.

Lead Generierung

Key Takeaways

02

Umsatzsteigerung

- | Die gewonnen Leads kannst du im Idealfall nutzen.
- | Verwandelst du sie in Kunden, steigert du so deinen Umsatz.

Lead Generierung

Key Takeaways



03

Datengewinnung

- | Ermöglicht es dir, wertvolle Daten über deine Zielgruppe zu sammeln.
 - | Diese kannst du für zukünftige Marketingstrategien nutzen.
 - | Erhöht i.d.R. die Conversion Rate deiner Marketing-Kampagnen
- 

Lead Generierung

Zusammenfassung



Die Generierung von Leads mag anfangs komplex erscheinen, doch wenn sie effektiv gestaltet oder sogar automatisiert wird, kann sie äußerst vorteilhaft sein. Wenn du auf der Suche nach weiteren Wegen zur Neukundengewinnung bist, solltest du dich unbedingt mit der Lead Generierung auseinandersetzen.