



FDI - Infografik #012

Sales-Funnel, Lead Nurturing?

Hilfe, was wir brauchen sind Aufträge!

Keine Panik! Im Grunde genommen ist das Prozedere im Online Vertrieb nicht viel anders als im Offline Vertrieb. Erinnern Sie sich?

Netzwerke pflegen, Veranstaltungen besuchen, Präsenz zeigen, über die eigene Lösung sprechen - und dann bis zum Vertragsabschluss dranbleiben.

Drei Schritte für eine erfolgreiche Vertrieb 4.0 Strategie

1) Verwandeln Sie Ihren Online-Auftritt in ein Vertriebstool.

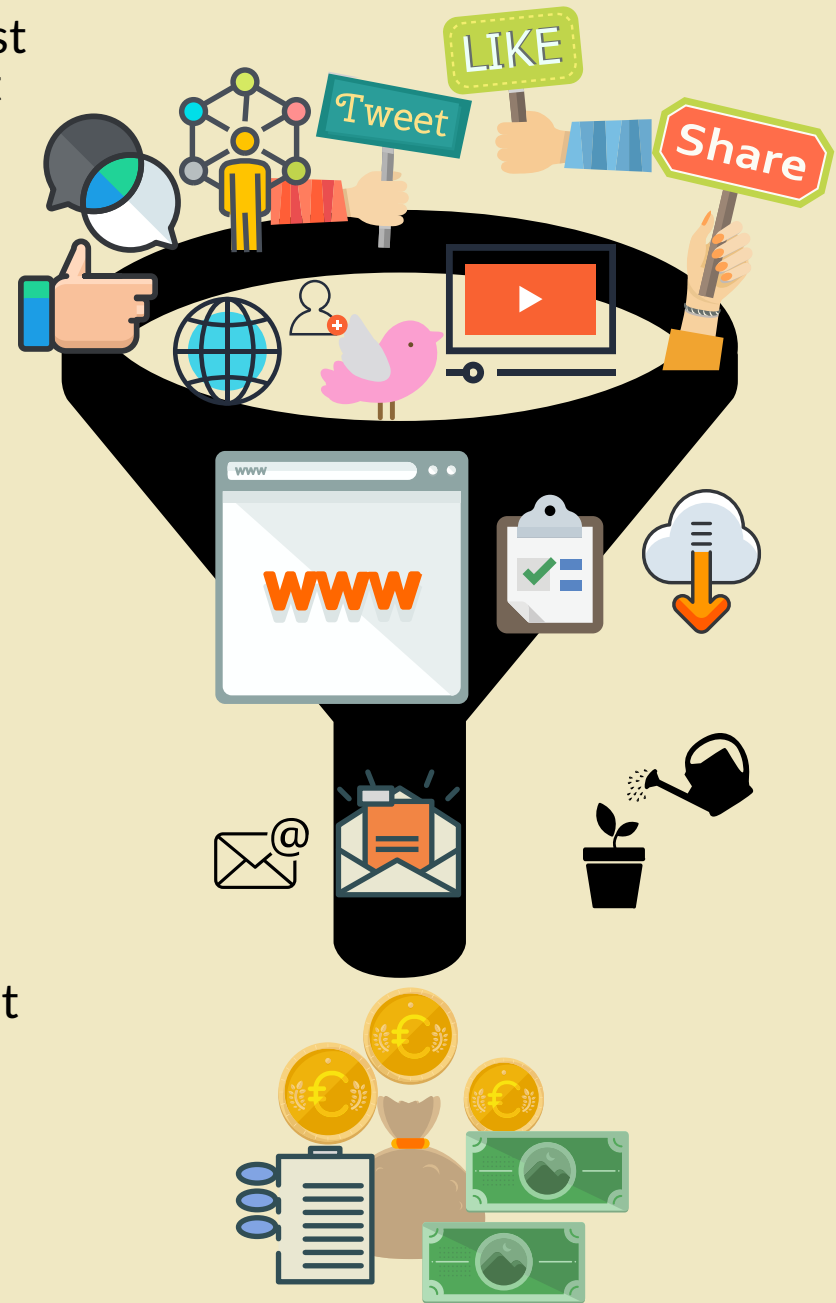
Hierhin werden Sie künftig die Interessenten leiten, das ist sozusagen der Online-Info-Stand, an dem der Interessent mit Ihnen in Kontakt treten und kommunizieren kann. Ihr Auftritt wird zu ihrem Sales Funnel.

2) Interessenten auf die Seite leiten

Holen Sie Ihre zukünftigen Kunden von Ihren verschiedenen Aufenthaltsorten im Internet ab und bringen Sie sie auf Ihre Online-Verkaufsseite. Bieten Sie Ihnen ein Goodie, damit Sie im Austausch Ihre Adresse bekommen. Füllen Sie Ihren Online-Funnel mit Leads.

3) Nach dem Erstkontakt geht's um die Kundenpflege

Wie auch im wahren Vertriebsleben - sobald Sie Kontaktdaten haben, beginnen Sie damit, den Kunden zu umwerben und sich um ihn zu kümmern. Genau das ist mit Lead Nurturing gemeint. Überlegen Sie sich, wie Sie mit dem Kunden in Kontakt bleiben können, ohne lästig zu erscheinen. Geben Sie ihm alle Infos, die er benötigt, um eine Kaufentscheidung zu treffen.



Fazit

Keine Angst vor Vertrieb 4.0. Im Idealfall bildet der digitale Vertrieb nicht nur Ihre Vertriebsprozesse ab, sondern kann einige sogar optimieren. Falls Sie Hilfe bei der Ausarbeitung der Strategie und der Begleitung der Schritte benötigen, stehen wir Ihnen gerne zur Seite.

[Mehr erfahren](#)