



FDI - Infografik #013

# Digitale Lead Generierung erfolgreich in fünf Schritten

Kundenakquise ist eine große Herausforderung für Unternehmen. Kunden informieren sich vor einem Kauf ausgiebig über die Produkte und so ist nicht erkennbar, in welchem Stadium des Kaufprozesses sie sich befinden.



*Das Unternehmen muss seine Zielgruppe ganz genau kennen, um ein spezifisches Kundenprofil (Buyer Persona) definieren zu können. Es gilt, mittels kundenspezifischer Ansprache, seine Aufmerksamkeit zu erregen, damit er sich vom Interessenten zum Kunden wandelt. Diese müssen gepflegt werden und mit Lead Scoring hält Ihr Unternehmen die Ergebnisse fest.*

## Digitale Lead Generierung erfolgreich in fünf Schritten

### 1) Meine Kunden

Nicht nur die Zielgruppe, sondern auch die einzelne Buyer Persona an sich muss definiert werden, damit die Sprache an ihr ausgerichtet sein kann.

### 2) Aufmerksamkeit gewinnen

Für jeden Kanal gibt es ein eigenes Rezept und jede Buyer Persona benutzt andere Kanäle, auf diesen muss sich Ihr Unternehmen platzieren.

### 3) Meine Informationen gegen deine Daten

Sie wollen nicht nur die Besuche auf ihrer Seite steigern, vor allem benötigen Sie Kontaktdaten von Ihren Besuchern. Bieten Sie ihnen wertvolle Informationen zum Austausch von Daten an!

### 4) Die Kontaktpflege

Seien Sie nicht vorschnell, bewegen Sie Ihren Lead langsam zur Kaufentscheidung hin. Bieten Sie mit Kampagnen Mehrwerte? Sprechen Sie die Empfänger in Mails persönlich an? Beweisen Sie Geduld.

### 5) Das Lead Scoring

Schaffen Sie sich Ihre eigene Bewertungsliste, anhand derer sie feststellen, wann der Lead Vertriebsreife erlangt.



## Fazit

Wichtig bei der Lead Generierung ist die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Sollten Sie eine Frage zum 5 Punkte Plan haben, können wir Ihnen dabei weiterhelfen.

[Mehr erfahren](#)