

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**
Wir **machen** das.

LEADGENERIERUNG B2B

Neukundengewinnung durch
Inbound und Outbound



IHRE HERAUSFORDERUNG

Eigentlich ist es für Marketing- und Vertriebsverantwortliche im B2B-Bereich kein Novum. Die in diesem Jahr zu erreichenden Ziele sind wieder mehr als sportlich. Was wir brauchen? Eine prallgefüllte Pipeline mit richtig guten Leads und Opportunities. Fette Beute eben. Und das möglichst schnell. Aber plötzlich stellen wir fest: Unser eigenes Netzwerk reicht hier nicht aus. Wir brauchen frische Kunden. Am liebsten Großkunden und gehobener Mittelstand. A-Klasse eben. Also, was tun? Wir brauchen Leads, Interessenten und Neukunden. Lassen Sie bei der Leadgenerierung im B2B-Umfeld doch Profis für sich arbeiten. Vertrauen Sie uns. Wir machen das.

UNSERE LÖSUNG

- » Gemeinsame Definition Ihrer Zielgruppen (Branche, Unternehmensgröße, Region, Funktion und Buyer Persona der gewünschten Ansprechpartner)
- » Leadgenerierung Inbound: Aufbau effektiver Sales- und Landingpages, Aufsetzen automatisierter E-Mail-Sequenzen, Schalten von Anzeigen in Facebook und Google Adwords, Erfolgstracking
- » Leadgenerierung Outbound: Freilegung Produktvorteile und Nutzenargumentation, Entwicklung und Abstimmung Telefonleitfaden, Briefing der Sales Manager, Generierung von Terminvereinbarungen für den Außendienst, regelmäßige Reviewgespräche

IHR NUTZEN

- » Systematisches und schnelles Auffüllen Ihrer Vertriebspipeline
- » Qualifizierte Vor-Ort-Termine bei Ihren anvisierten Zielkunden
- » Generierung von Teilnehmern für Events und Webinare
- » Gewinnung werthaltiger Informationen über Ihre Zielgruppe
- » Zeit- und Kostenersparnis in Ihrem Vertriebsteam
- » Geringes Risiko aufgrund eines rein erfolgsbasierten Vergütungsmodells (Outbound)
- » Sie automatisieren Ihren Vertrieb, generieren wertvolle Leads, gewinnen regelmäßig neue Kunden und steigern stetig Ihren Umsatz (Inbound)