

1

DESIGN

2

QUALIFY

3

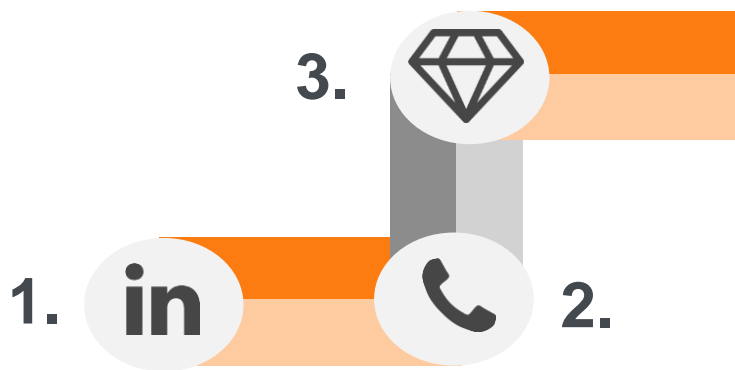
WIN

# Hybride Leadgenerierung

- **SOCIAL MEDIA KONTAKTANBAHNUNG**
- + **TELEFONISCHE WEITERENTWICKLUNG**

## Leistungsbeschreibung

### In 3 Schritten zu neuen Verkaufschancen



#### **Stufe 1:** Generieren von *Marketing Accepted bzw. Marketing Qualified Leads* über Social Media Kanäle

- Erstellung und Schärfung von Mitarbeiter- und Entscheider-Profilen auf XING / LinkedIn
- Kontinuierliche Selektion relevanter Zielgruppen, Zielkunden und Zielansprechpartnern im XING / LinkedIn
- Direktansprache mittels Kontaktanfrage, nach Kontaktbestätigung Zusendung von Erst-Informationen
- Optional Fortführung der Kommunikation durch regelmäßigen Versand von Content

#### **Stufe 2:** Telefonische Weiterentwicklung zu *Sales Qualified Leads*

- Telefonische Ansprache von potenziellen Interessenten auf der Basis des Kontakts und Dialogs aus Schritt 1: Aktivierung des Kontakts, Konkretisierung des Anliegens, Interesse wecken an der Lösungsidee
- Tiefere Qualifizierung (Bedarfs Rahmenbedingungen und Investitionsabsichten) nach Vorgabe
- Bei Bedarf und Interesse Abstimmung von Folgemaßnahmen z.B. Online Präsentation
- Übergabe der Sales Qualified Leads zur weiteren Bearbeitung

#### **Stufe 3:** Weiterentwicklung und Nurturing zu *Sales Qualified Leads*

- Entwicklung von Interessenten in frühem Bedarfsstadium, ggf. Übernahme "rückgestufter" Verkaufschancen
- Kontinuierliche Weiterbearbeitung der Leads bis zum gewünschten Reifegrad (Nurturing) über Telefon, Social Media und E-Mail (Versand von Informationsmaterial)
- Identifizierung neuer / zusätzlicher Ansprechpartner über XING / LinkedIn und Telefon
- Einladung zu Events, Webcasts und Online Präsentationen
- Erneute Qualifizierung und ggf. Übergabe an Vertrieb als Sales Qualified Leads

/IN/ CHRIS-BEVERMANN

/CHRIS\_BEVERMANN

BEVERMANN-SALES.DE

INFO@BEVERMANN-SALES.DE



1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

# Hybride Leadgenerierung

- **SOCIAL MEDIA KONTAKTANBAHUNG**
- + **TELEFONISCHE WEITERENTWICKLUNG**



## Vorteile, Ergebnisse und Nutzen

Die hybride Leadgenerierung vereint die Vorteile der Social Media Ansprache (Gezielte Recherche nach passenden Zielunternehmen und Ansprechpartnern, frühe und mehrstufige Kontakthanbahnung) und der persönlichen Gespräche am Telefon (strukturierte Qualifizierung, Gestalten einer gemeinsamen Lösungsidee, intensiver Dialog, Aufbau erster persönlicher Beziehung und verbindliche Vereinbarung weiterer gemeinsamer Maßnahmen). Dadurch sinkt einerseits der Aufwand für Adressbeschaffung und das „Cold Calling“, gleichzeitig verbessert sich die Qualität der Zieladressen und Kontakte sowie die Akzeptanz des Anrufes (Wir hatten ja bereits im XING/LinkedIn Kontakt“). Darüber hinaus profitieren Sie von einem dauerhaften Kontakt zu wichtigen Entscheidern von potenziellen Kunden, auch dann, wenn aktuell kein konkreter Bedarf vorhanden ist. Im Ergebnis wird (mind.~1.000 Zielkontakten vorausgesetzt) mit dem hybriden Vorgehen eine höhere Erfolgsquote (Sales Qualified Leads) bei geringerem Aufwand erzielt.





## Referenz




**Accruent** ist ein global agierender Softwarehersteller, der ein komplettes Lösungsportfolio für alle Phasen des Facility- Immobilien- und Anlagen-Managements bereitstellt.

In der noch laufenden Kampagne zur Vermarktung der Softwarelösung *vxMaintain* an Multi-Filial-Retail-Unternehmen wurden für konkret definierte Zielunternehmen neue passende Kontakte über XING identifiziert und angesprochen. Die dadurch generierten Kontakte und potenziellen Interessenten wurden telefonisch bis zur „Vertriebsreife“ weiterentwickelt und qualifiziert und als neue Verkaufschance an die Accruent Sales Manager übergeben. Zitat **Mike Scheiffgen**, General Manager DACH bei Accruent: „Wir nutzen bereits seit 3 Jahren erfolgreich das Team der **BevermannSales** für die Marktbearbeitung & Leadgenerierung. Durch die vorgeschaltete Recherche und Kontakthanbahnung über XING konnten wir neue und zielgenau passende Ansprechpartner identifizieren und damit die Qualität und Anzahl der neuen Verkaufschancen deutlich verbessern.“

 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS\_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

