

Sales-Leads über LINKEDIN mit www.ADMarketConsult.de

Sie wollen mehr erfahren - Anruf genügt: +49 171 9981560

Die Ausgangssituation im B2B-Vertrieb

In der heutigen Zeit wird es immer schwieriger, über die klassischen Wege neue Kunden zu gewinnen. Die telefonische Kaltakquisition stößt seit einigen Jahren an ihre Grenzen; in Österreich zum Beispiel schon verboten im B2B. Print-Mailings liegen meist nur bei Resonanzquoten von 0,02 bis 0,5 %, und auch andere Werbe-Medien eignen sich immer weniger speziell für die Geschäftsanbahnung im B2B.

Professioneller Presales – Outsourcing von 85 bis 95 % der Vorarbeit in der Kalt-Akquise

Die Kernfrage ist: soll Ihr Vertrieb 2-4 Tage pro Woche Opportunities selber schaffen durch die mühsame Kaltakquise oder sich 2-4 Tage mit bestehenden Opportunities beschäftigen? Mit einer Verlagerung dieser Aktivitäten auf LinkedIn in Kombination mit einem Outsourcing dieses Bereichs agieren Sie und Ihr Vertriebs-Team in Zukunft deutlich effektiver.

TOP-Sales-Leads und Resonanzquoten von 10 bis 40 %

Die Business-Portale XING (DACH) und LinkedIn (WORLD) bieten Ihnen völlig neue Möglichkeiten der Direktkontaktierung. Über beide Businessplattformen können Sie die für Sie relevanten Entscheider mit unserer Unterstützung gezielt finden und anschreiben. Das bedeutet für Sie: Sehr geringe Streuverluste und messbare Resonanzen mit einer Erfolgsquote von 10 bis 40 %.

Ihre Optionen auf LinkedIn für die Neukundengewinnung – es gibt weitere Anwendungen...

Kunden-Reaktivierung	Sales-Leads-Generierung	Kontaktaufbau
20 - 60 % Response	10 bis 40 % Bestätigung	Named Accounts
		
Kunden, die Sie die letzten 1 bis 10 Jahre als Auftraggeber verloren haben, können Sie über LinkedIn sauber selektieren und den ehemaligen oder neuen Entscheider mit Hinweis auf die ehemalige Geschäftsbeziehung neu ansprechen. Dabei wird überprüft, ob der gleiche oder ein adäquater Ansprechpartner des ehemaligen Kunden auf LINKEDIN vertreten ist. Ist das der Fall, erfolgt eine direkte Ansprache über LINKEDIN. Bei einer vorherigen fairen Geschäftsbeziehung lassen sich so Kontakte zu ehemaligen Kunden mit einer Resonanzquote von 20 bis 60 % wieder aufbauen.	Auch eine "Kalt-Ansprache" anhand spezieller Kriterien über LINKEDIN ist möglich - und das mit erfahrungsgemäß sehr guten Kontakt-Bestätigungsquoten von 10 bis 40 %. Hier werden vorab Branchen, Firmengrößen (MA-Zahl), verantwortliche Positionen und Einzugsgebiet definiert. Anhand dessen werden dann relevante Entscheider-Profile ausgewählt. Diese Vorgehensweise ist ideal für Sales-Teams, Vertriebler und Entscheider, die ein spezielles Kundenklientel in einem definierten Einzugsgebiet betreuen.	Speziell für Vertriebs-Teams, deren Sales Manager eine kleine Anzahl Named Accounts betreuen, lassen sich über XING und LinkedIn effektiv weitere Entscheider-Kontakte aufbauen. Dank einer gezielten Selektion und Entscheider-Vorab-Auswahl und anschließender Direkt-Kontaktierung kommen Vertriebler Ihres Unternehmens in den Direktkontakt zu weiteren, wichtigen Ansprechpartnern.
Hier unterstützen wir Sie mit diesen qualifizierten Services ...		
Wir recherchieren Ihre ehemaligen und aktuellen Ansprechpartner, kontaktieren diese über LINKEDIN und intensivieren den Kontakt auf Wunsch auch per Telefon.	LINKEDIN-Profil-Optimierung, Konzept-Entwicklung, Realisierung der Kontaktierungen per Face2Face-Vernetzung, telefonische Terminierung und Weiterqualifizierung (optional).	Siehe Leistungen Sales-Leads-Generierung ...