



Inbound Marketing Strategie

4 Tipps für mehr Leads

Digital Marketing kann verschiedenste Ziele verfolgen. Ein Mark Branding den Bekanntheitsgrad vergrößern und viele weitere Ziele. Unser folgender Tipp richtet sich wie die meisten schlicht und einfach daran möglich viel Umsatz und Gewinn mit möglich wenig Aufwand zu erzielen, in dem wir uns in der innovativen Online Marketing darauf konzentrieren, über das Internet möglichst viele Umsatzstarke Leads zu generieren. Dieses Modul ist vor allem in der Akquise Wichtig, damit Sie von Ihrem Zielpublikum immer und automatisch genügend Leads haben. Online Marketing kann inklusiv CRM sehr günstig angeschafft werden. Mit dem zeitsparenden CRM und Integrierten Inbound Marketing Funktionen erreichen Sie mit weniger Aufwand mehr Ertrag. Das spart Ihnen Zeit und Geld. In den folgenden 4 Tipps zeigen wir Ihnen wie Sie diese Ziele erreichen.

Tipp 1 -Analyse: Mit der richtigen Marketing Strategie sprechen Sie gezielt die Wünsche, Bedürfnisse und Problemstellungen Ihre Wunschkunden an und liefern nützliche Inhalte für Sie. Dafür machen Sie eine Analyse, wer Ihr Durchschnitt Wunschkunde ist, welches Alter, Situation, Männlich oder Weiblich, Funktion, Problemstellungen und so weiter.

Tipp 2 - Inhalt: Sobald Sie Ihren Durchschnittlichen Kunden kennen, liefern Sie im Kontext Inhalte für diesen und sprechen genau ihn mit diesen Inhalten an, die auf seine Situation, Wünsche, Bedürfnisse, Problemstellungen und Ziele ausgerichtet sind. Dabei sollten Sie darauf achten, nicht Ihr Angebot zu präsentieren, sondern Ihre Interessenten eine Hilfe zu sein, mit kostenlosen Inhalten, die Ihrem Interessenten bereits helfen, seine Ziele zu erfüllen, das Interesse für das eigentliche Angebot kommt dann später und automatisch. Versetzen Sie sich dabei immer in die Rolle des Interessenten, was hätten Sie gerne in der Situation?



Tipp 3 - Verteilen: Diese Informationen verteilen Sie im Netz und gewinnen mehr Suchende für Ihr Inhalt mit der richtigen SEO Strategie, damit wird Ihre Bekanntheitsgrad viel grösser und Sie erreichen ein Tausend bis Million Publikum. Weil die Inhalte so gezielt für Ihre Wunschkunden sind, kommen auch genau dieser auf Sie zu und fühlen sich angesprochen. Diese Inhalte, die Ihre Interessenten ansprechen, verlinken Sie auf Ihre Webseite, sobald der Interessent auf Ihre Webseite etwas anklickt oder ein kostenloser nützlicher Inhalt öffnen will, muss er ein paar Daten von sich preisgeben wie (Email Vorname Nachname).

Tipp 4 - Automatisierung: Diese Daten werden als Lead in Ihr CRM gespeichert. Sie sehen automatisch wann welcher Kontakt was auf Ihrer Webseite anklickt. Weil Ihr CRM nun mit Ihrem Interessenten verbunden ist, wird jede Aktivität auf der Webseite (Landing Page Integration) als Aktivität im CRM protokolliert. Auch jeder Anruf wird im CRM automatisch protokolliert, sowie E-Mails, die Sie empfangen oder senden, inklusiv Tracking. Das heißt Sie sehen im CRM automatisch, wer Ihr Email geöffnet hat und wer welchen Inhalt im E-Mail geöffnet hat, auf Wunsch poppt ein Fenster rechts unten im Bildschirm auf. Unabhängig auf welchem Programm Sie gerade arbeiten zeigt Ihr gesendetes Email „wurde geöffnet“ oder deren Inhalte an. Damit wird die Leadgenerierung einzigartig vereinfacht und automatisch mehr Leads und schlussendlich Umsatz erzielt. Solche einzigartige Marketing und Verkaufs CRM sind in der Regel selten zu finden und teuer, es gibt allerdings diese auch sehr günstig in genauso guter Qualität. Referenzstorys zeigen zum Beispiel folgende Verbesserungen mit dem einführen vom CRM und der Inbound Online Marketing Strategie:

- **200%** mehr WEB Traffic innert der ersten 6 Monate
- **9.6** mal so viele Leads
- **153%** Anstieg in der Zahl kaufbereiter Leads
- Abschlussrate von 1 zu 20 auf **1 zu 3** verbessert.

Ein Beitrag von: Jérôme Fischer