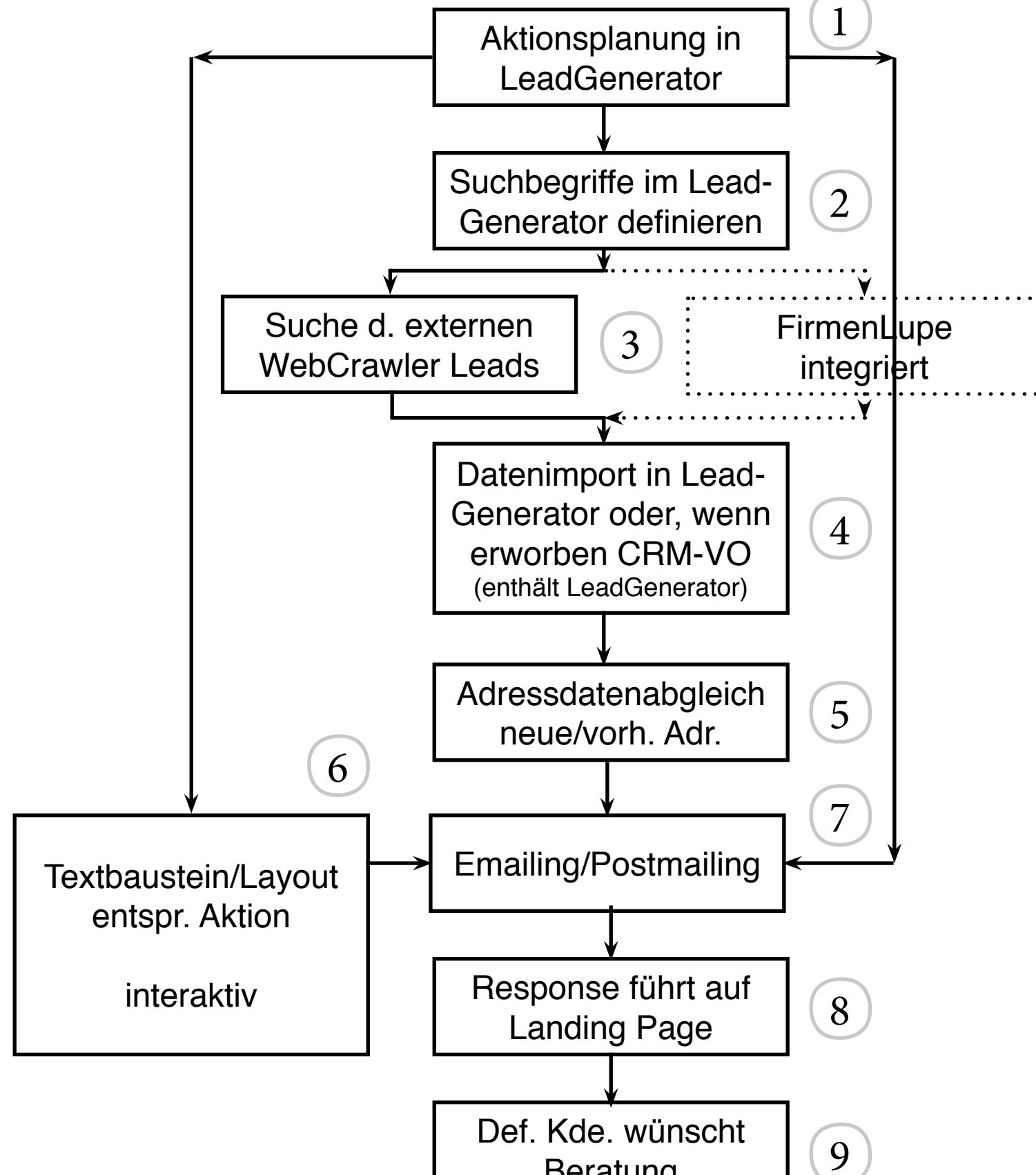




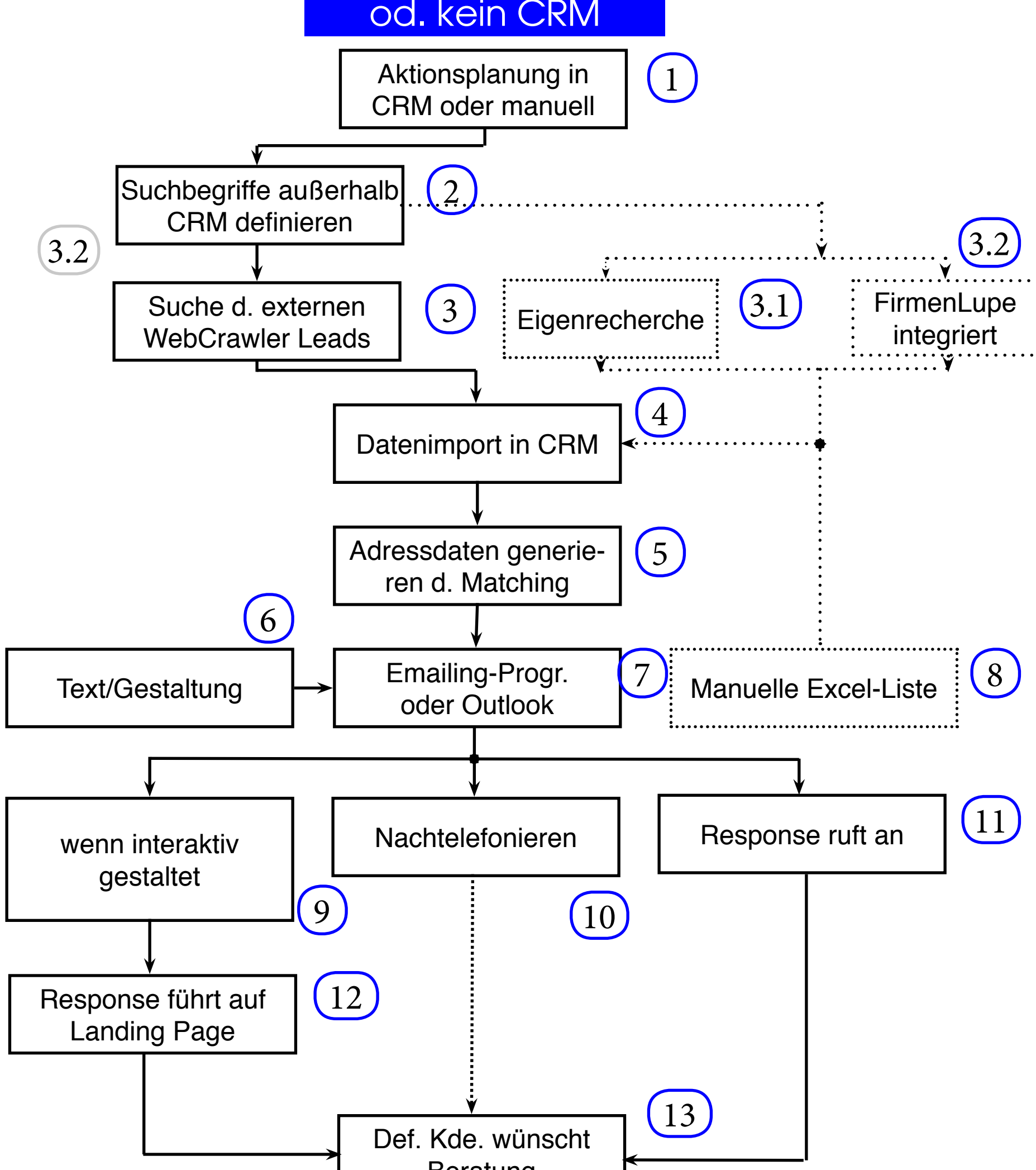
Flow-Sheets

Vergleich Ablauf LeadGenerator, WebCrawler und FirmenLupe

LeadGenerator (Einzelprodukt)



Kunden-CRM od. kein CRM



Die Tools und ihre Funktion im Überblick

Der **WebCrawler Leads** ist unverzichtbar, wenn Sie Ihren Kunden mit ihm interessierenden Themen ansprechen wollen.

Der **LeadGenerator** automatisiert weitgehend den Prozess. Auf individuellen Wunsch auch unter Einbindung des **WebCrawlers Leads**, so dass von einer Voll-Automatisierung gesprochen werden kann (vorerst nur Mac).

Planen Sie Ihre Aktion, entweder im **Leadgenerator**, oder, in **Ihrem CRM** oder manuell.

Die **FirmenLupe** ermittelt auf manuelle Eingaben weitere Ansprechpartner, zeigt die PR- und Social Media-Aktivitäten des Unternehmens an und ist in den LeadGenerator integrierbar.

Passende Firmen durch Suchfilterkriterien

Definieren Sie *Suchfilterkriterien* zu Ihrem Angebot und geben diese Daten an uns, so dass wir iterativ die Menge bestimmen und Ihnen ein konkretes Angebot für den **WebCrawler Leads** erstellen können.

Die **FirmenLupe** ermittelt auf manuelle Eingaben weitere Ansprechpartner, zeigt die PR- und Social Media-Aktivitäten des Unternehmens an und ist in den LeadGenerator integrierbar.

Welche Informationen erhalten Sie

Der Crawler durchsucht im Web:

- Unternehmensinformationen (Unternehmensbeschreibung, Aktuelles, Blogbeiträge)
- PR-Berichte*
- Newsletter*
- Ansprechpersonen*
- Mailadressen der Ansprechpersonen*
- Unternehmensdaten*
- Bilanzen*
- Social Media Posts*

* soweit verfügbar

Damit erzielen Sie eine weitaus höhere und zielgenauere Trefferquote als mit Ihren bislang verfügbaren Tools.

Sie identifizieren damit Unternehmen die Ihre Suchbegriffe beispielsweise „klimaneutral“ oder „asbestfrei“ oder „non woven“ oder, nachhaltig oder, oder, enthalten auch mehrere Begriffe gleichzeitig.

Gefundene Datensätze importieren

Importieren Sie die selektierten Adressen in

a) den LeadGenerator

b) Ihre Datenbank oder Ihre Excel-Liste und arbeiten wie gewohnt mit den neuen, zu Ihrem Angebot passenden Adressen.

Entwerfen Sie einen Text (wenn vorhanden im LeadGenerator) für das Email oder ein Anschreiben oder ein interaktives Layout und laden dieses zum Vorgang im LeadGenerator oder in Ihre CRM-Anwendung (falls in der Lage) oder Ihrem Emailer.

Weniger, dafür gezielt telefonieren

Arbeiten Sie interaktiv über Email (interaktiv) und Homepage, so reduziert dies das zeitaufwändige telefonieren, vor allem wenn Sie viele Adressen haben.

Einen telefonaffinen Mitarbeiter sollten Sie dennoch für spezielle Kunden haben. Bitte beachten: Mehrstufige Aktionen planen