

## Lead-Generierung

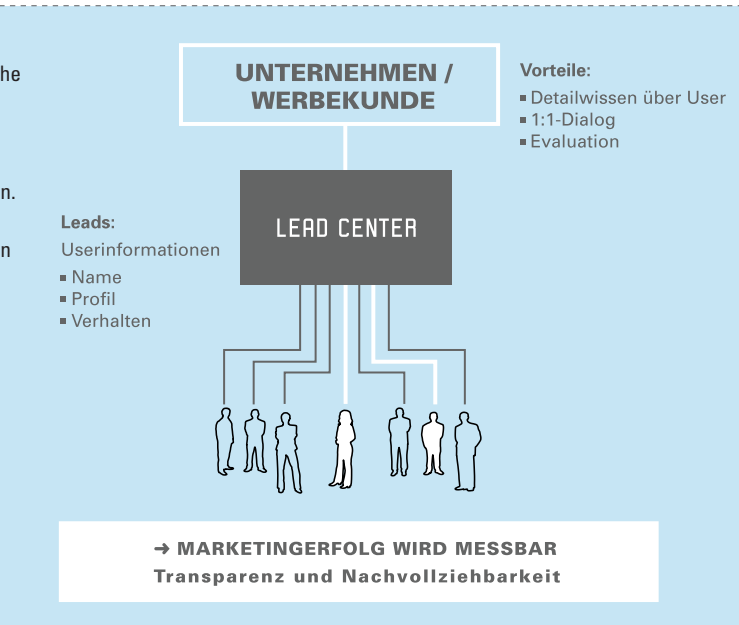
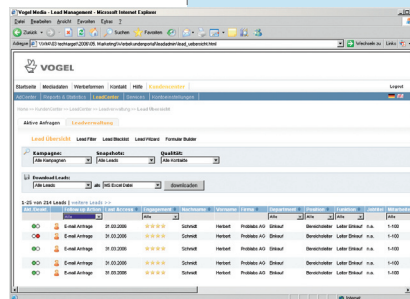
Lead-Generierung entwickelt sich zu einem wichtigen Grundbaustein für erfolgreiches B2B-Online-Marketing. Sie bietet Ihnen die Möglichkeit, über ein breites Angebot von Werbeformen in direkten Kontakt mit dem potenziellen Kunden zu treten, um so den Vertrieb zu unterstützen und Ihre Marktposition zu stärken.

Durch unser einzigartiges **Lead Center** haben Sie nicht nur Übersicht darüber, welche Leads Sie bekommen. Sie können auch sehen, wie Ihre Kunden zu Ihrem Dokument gelangt sind, wie intensiv diese das Dokument genutzt haben und welche anderen relevanten Informationen sie sich zu Nutze gemacht haben. So können Sie die Qualität Ihrer Leads genauer einschätzen und die Erfolgsquote Ihrer Kampagne steigern.

Alle Leads werden vor ihrer Bereitstellung an Sie nochmals von uns überprüft, so dass eine hohe Qualität des potenziellen Kundenkontaktes gewährleistet ist.

### Was ist ein Lead?

Ein Lead ist die erfolgreiche Kontaktabnahnung eines Produkt- oder Dienstleistungsanbieters zu einem potenziellen Interessenten. Bekräftigt die Person das Interesse, spricht man von einem „qualified Lead“, entsprechend einer noch unverbindlichen Kaufabsicht



Beispielansicht des Lead Centers aus dem neuen Vogel-Werbekundenportal.