



LeadLab Sales

Mehr Leads – mehr Neukunden – mehr Umsatz

Holen Sie Ihre Neukunden direkt von Ihrer Webseite ab! Mit LeadLab werden Firmenbesucher auf Ihrer Unternehmenswebsite automatisch erkannt und durch verkaufsrelevante Informationen qualifiziert in einen Vertriebsprozess integriert.

Online-Besucher von B2B-Webseiten sind Firmen mit einem aktuellen Kaufinteresse. Durch den Einsatz der Software-Lösung LeadLab Sales wird eine namentliche Identifikation der Unternehmen und die automatische Qualifizierung nach ihrem Kaufpotential ermöglicht. Die so neu gewonnenen Leads werden anschließend in Form von automatisch generiertem Report per E-Mail an den jeweiligen Mitarbeiter versendet. LeadLab Sales erlaubt effektive Neukunden-akquise und macht Ihre Homepage zur erfolgreichen Leadgenerierungsmaschine.



Lead-Generierung

Neukunden erkennen. LeadLab Sales identifiziert Ihre B2B-Webseitenbesucher mit Firmenname, PLZ, Ort, Unternehmensgröße, Branche und zeigt Ihnen an, welche Bereiche sich der Besucher angesehen hat.



Lead-Qualifizierung

Interessenten ermitteln. LeadLab Sales qualifiziert Ihre Leads durch umfangreiche Filtermöglichkeiten und individuelle Scoring-Profile nach ihrem Kaufpotenzial und ihrem exakten Bedarf.



Lead-Reporting

Leads direkt per Mail erhalten. LeadLab Sales erstellt und versendet automatisierte und nach Ihren Bedürfnissen abgestimmte Reports.

**30 Tage kostenlos
und unverbindlich
testen!**

**Profitieren Sie jetzt von
unserem Kennenlern-
Angebot:**

Testen Sie LeadLabSales
unverbindlich und
kostenlos für 30 Tage und
profitieren Sie.

Ihr Aufwand

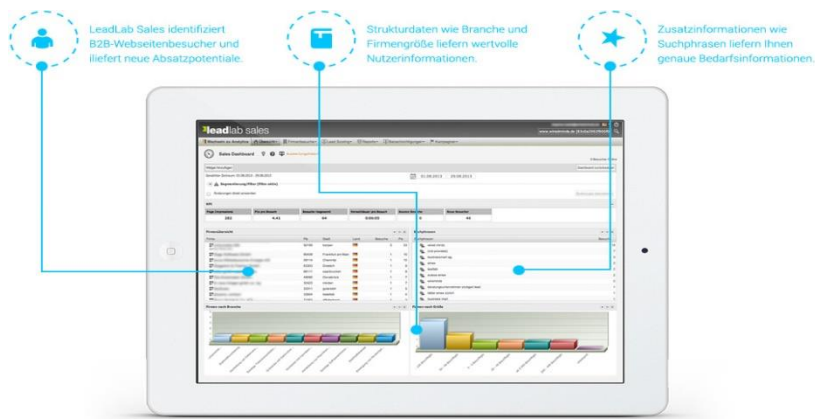
Lediglich 10 – 15 Minuten
benötigt die Implemen-
tierung des Tracking-Code
in Ihre Website.

Ihre Verpflichtung

Keine! Sie erhalten nach 4
Wochen eine profession-
elle Präsentation Ihrer
Resultate. Die Testphase
endet automatisch und
Sie entscheiden, ob und
wie es weitergeht.

[30 Tage kostenlos testen >](#)

Funktionen im Überblick



Firmenidentifizierung

Wir liefern Ihnen Firmenname, Postleitzahl, Ort, Land und Anzahl der Page Impressions Ihrer Besucher. In den Detailinformationen erfahren Sie mehr darüber, welche Ihrer Seiten, Produkte und Dienstleistungen für die Besucher besonders interessant sind.

Sofortbenachrichtigungen

Die Lead-Alert-Funktion benachrichtigt Sie in Echtzeit bei wichtigen Web-Besuchern. Sie können sofort reagieren und auf den Interessenten gezielt zugehen.

Komfortable Nutzerverwaltung

Legen Sie unbegrenzt neue Nutzer an und verwalten diese. Über die Rechteverwaltung können verschiedene Rechte und Rollen vergeben werden.

Filter und Scoring

Mit umfangreichen Filtermöglichkeiten und das Anlegen individueller Scoring-Profile können Sie Ihre Leads zusätzlich qualifizieren. So können Sie unter allen Webseitenbesuchern Ihre Top-Interessenten herausfiltern und automatisiert für Ihren Vertrieb segmentieren, z.B. nach Postleitzahlen, Produkten oder Branchen.

Individuelles Reporting

Definieren Sie die Inhalte der Reports individuell für Ihre Anforderungen. Die Leads werden automatisch den entsprechenden Vertriebsmitarbeitern zugeordnet und in einer übersichtlichen Auflistung per email weiterleiten.

Exakter Branchenabgleich durch die Integration des WZ-Codes

Der WZ-Code gewährleistet einen einfacheren und genaueren europaweiten Branchenabgleich.

Mit einem Klick in Ihr hausinternes CRM-System

Erkennen Sie schnell und einfach, ob es sich bei dem Besucher bereits um einen Kunden handelt oder Ihr Vertrieb diesen Besucher als Neukunden ansprechen sollte

Ihre Vorteile:

Gewinnung von Neukunden

Viele Besucher von B2B-Webseiten sind bislang verlorene Leads

Effiziente Akquise ohne Streuverluste

Keine aufwändigen Cold Calls

Reduzierung der Cost of Sales durch verkürzten Sales Cycle

Gezielte und somit effizientere Ansprache der Interessenten im Moment der Investitionsentscheidung

Der Unternehmensauftritt im Internet zahlt sich aus

Die Homepage wird monetär bewertbar. Messbarkeit des ROIs.

Unbegrenzte Leads

identifizieren, analysieren und segmentieren von Firmen durch beliebig viele Nutzer(konten)