



Лидогенерация

Понятие и значение



Что такое лидогенерация?



Лид – инцидент, ведущий к продаже, возникший в результате коммуникации с клиентом и/или анализа рынка.



Лидогенерация (lead generation) – это поиск потенциальных клиентов с определенными контактными данными (напр. имя, телефон). Привлечь «лиды» можно как посредством телемаркетинга, так и посредством назначения встреч.



Способы привлечения и показатели эффективности привлечения лидов



Привлечь лид – значит найти контакт потенциального Клиента

СТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

	НЕ ДОРОГИЕ	ДОРОГИЕ
Горячие лиды	<ul style="list-style-type: none">▪ Рекомендательные-продажи (знакомые, рекомендации)	<ul style="list-style-type: none">▪ Входящие звонки на линию по обслуживанию Клиентов▪ Входящие звонки▪ Тендеры▪ Конференции и выставки▪ Бизнес-завтраки Ростелекома
Теплые лиды	<ul style="list-style-type: none">▪ Развитие существующей базы▪ Рассылка по существующей базе (директ-мейл)	
Холодные лиды	<ul style="list-style-type: none">▪ Бизнес-завтраки партнеров▪ Исходящие звонки по холодной базе (телемаркетинг)▪ Рассылка по холодной базе (директ-мейл)	<ul style="list-style-type: none">▪ Реклама, PR компании▪ Социальные сети, форумы, блоги▪ Сайт

НЕСТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

- Проведение опросов, интервью
- Продажи победителям тендеров
- Продажи на основе новостей в профильных СМИ (покупка, продажа, расширение компании, реорганизация)
- Идентификация пользователей на сайте, которые не сделали целевое действие (звонок, заявку и прочее)

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ

- Количество лидов
- Количество эффективных лидов
- Стоимость привлечения одного лида
- Конвертация лида в сделку
- Прибыльность лида



Значение лидогенерации



Чем качественнее лид, тем выше вероятность осуществить продажу.



Чем больше эффективных лидов – тем ближе выполнение плана продаж!



СПАСИБО!

