



Mit dem Lead Inspector geben Sie Ihren Internetbesuchern ein Profil.

Und Ihre Internetbesucher werden sichtbar!



Der Lead Inspector identifiziert Unternehmen, die Ihre Internetseite besuchen und sich für Ihre Produkte und Dienstleistungen interessieren. Dabei werden die Besucherinformationen in Form eines Interessentenprofils Ihrem Vertrieb zugänglich gemacht. Auf Wunsch sogar mit telefonischer Qualifizierung sämtlicher Kaufentscheider. Sie generieren somit auf einfache Weise neue Interessenten, die Sie heute ohnehin schon haben aber bisher nicht nutzen.

Ihre Internetseite ist eine Leadmaschine

Das Internet und seine Möglichkeiten sich schnell über Produkte und Dienstleistungen zu informieren dominiert im Ranking der Erstrecherche bei Unternehmen und Kaufentscheidern. Wie aber lassen sich Unternehmen und Kaufentscheider identifizieren?

Das Prinzip ist denkbar einfach: Über eine unternehmenseigene Webseite werden Firmenkunden exakt dort abgeholt, wo sie ohnehin entsprechend ihres Bedarfs gerade nach Informationen suchen. Sie als Anbieter nutzen diese Informationen zur gezielten Kontaktaufnahme. Wichtig dabei ist es den richtigen Zeitpunkt abzugreifen.

Zeichnen sich suchende Unternehmen doch gerade durch eine hohe Affinität zwischen Angebot und Nachfrageinteresse aus. Somit wird die Interessentengewinnung über ein Internetauftritt zum Erfolgsmodell.

Beeindrucken Sie durch Geschwindigkeit

Mit dem Lead Inspector lässt sich gezielt nachverfolgen, welches Unternehmen sich wann für welches Produkt oder Dienstleistung

interessiert hat. Die Anreicherung der Firmendaten durch Kaufentscheiderdaten bereitet Ihren Vertrieb optimal auf einen Erstkontakt vor.

Dabei spielt die Geschwindigkeit in der Kontaktaufnahme eine große Rolle. Bewerten doch die so angesprochenen Unternehmen die prompte Reaktion des Vertriebsmitarbeiters durchweg als positiv.

Nutzen Sie Ihren Internetauftritt nachhaltig

Unternehmen, die keinen Online Shop betreiben und vor allem Investitionsgüter und Dienstleistungen vermarkten, nutzen Ihre Website oftmals nur stiefmütterlich. Begründet wird dies häufig mit der Aussage: Wir verkaufen mit unserer Webseite nicht mehr als ohne! Keiner fragt sich jedoch: Warum?

Aber: Durch die prompte und direkte Ansprache des potentiellen Kunden durch Ihren Vertrieb, erzeugen Sie einen positiven Eindruck bei den angesprochenen Unternehmen. So können Sie auch ohne Online Shop Firmenkunden für schnelle Kaufabschlüsse identifizieren.

Mehr Interessenten. Mehr Kunden.

Steigern Sie spielend die Produktivität und Effizienz Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Mit dem Lead Inspector erhalten Sie automatisch gefilterte Vertriebskontakte Ihrer Webseite. Somit reduzieren Sie Ihre Kosten pro Interessent und erhöhen gleichzeitig Ihre Vertriebspipeline.

Heben Sie das Potential Ihrer Internetbesucher und gewinnen Sie neue Interessenten für Ihre Produkte und Services



Webbesucher Übersicht

Lassen Sie sich alle identifizierten Besucher Ihrer Internet Seite mit Firmenname, PLZ, Stadt, Land, Herkunft, Suchphrase, Anzahl der Besuche und Bewertung anzeigen. Sie erhalten somit einen schnellen Überblick potenzieller Interessenten. Markieren Sie die identifizierten Besucher nach Interessent, Kunde, Lieferant, Wettbewerber etc. In der Detailansicht erfahren Sie mehr über den Besucher und dessen Interesse an Ihren angebotenen Produkte und Dienstleistungen.



Webbesucher Detailansicht

In der Detailansicht erfahren Sie alles über den Besucher, woher er kam, wonach er gesucht hat oder wie oft er schon bei Ihnen gewesen ist. Ihr Vertriebsmitarbeiter kann per einfachem Klick das Unternehmen in Google, XING, LinkedIn oder Facebook suchen und mit Kaufentscheiderdaten anreichern. Eine nachträgliche Qualifizierung des Interessenten gibt Ihnen Aufschluss über die Potentiale für Ihr Unternehmen. Auf Wunsch fügen Sie den qualifizierten Interessenten Ihrer Kampagne hinzu.



Interessenten Dashboard

Umfangreiche Analysen und Berichte geben Ihnen Aufschluss über Suchwörter, besuchte Seiten, Produktportfolio und natürlich über die Anzahl und Qualität der identifizierten Besucher. Auf Wunsch erhalten Sie alle Berichte oder Dashboards per Email täglich zugestellt. Durch die Zuordnung zu einer Kampagne oder Konvertierung des Interessenten haben Sie einen detaillierten Aufschluss über den Erfolg Ihrer Vertriebsmaßnahmen.

Web-Besucher-Analyse

- Graphische Darstellung der letzten Besuche
- Besucherkarte nach Region und Land
- Besuchsdauer
- Benutzte Endgeräte wie Tablet oder Smartphone
- Beliebteste Internetseiten
- Definition und Auswertung von Kennzahlen
- Dashboard-Darstellung von Berichten und Kennzahlen

Web-Besucher-Identifikation

- Identifikation von anonymen Unternehmensbesuchern
- Firmenname, teils mit kompletten Adress- und Kontaktdaten
- Anzahl der Besuche und Verweildauer
- Detaillierter Besuchsverlauf der Produkt- oder Serviceseiten
- Benutzte Suchmaschinen und Google Adword Keywords

Web-Besucher-Qualifikation

- Anreicherung der Firmendaten durch Onlineverlinkung
- Identifikation von Entscheiderkontakten durch Social-Media-Verlinkung (XING, LinkedIn)
- Bewertung des Besuchers nach Interessent, Kunde, Partner, usw.
- Scoring des Interessenten auf Basis von definierten Kriterien
- Zuordnung von Interessenten zu Vertriebsmitarbeitern
- Individuelle Potentialermittlung

14 Tage Test

Testen Sie gratis und unverbindlich 14 Tage die Leistungsfähigkeit des Lead Inspector's. Ermitteln Sie Ihr Identifikationspotential und profitieren Sie bereits in der Testphase von den gewonnenen Ergebnissen. Sie erhalten dabei eine Auflistung der generierten Leads sowie eine Analyse Ihrer Interessenten.

Ansprechpartner Vertrieb und 14 Tage Test

Thorsten Heinrich
Geschäftsführender Gesellschafter
Lead Inspector ein Service der XXLAPPS GmbH
Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Telefon: +49 621 /76133-610
Email: t.heinrich@xxlapps.de

Ansprechpartner Technik

Sebastian Weinert
Online Marketing und Lead Management
Email: s.weinert@xxlapps.de

Internet: www.leadinspector.de