

LEAD GENERIERUNG IM MASCHINENBAU USE CASE: HAEUSLER AG

Als ein Pilotkunde hat die HAEUSLER AG dazu beigetragen, Leadz Core auf die Anforderungen von mittelständischen Unternehmen auszurichten. Gleichzeitig wurde eine ertragreiche Lead Generierungskampagne etabliert, die innerhalb von einem Jahr über 200 qualifizierte Leads für den Vertrieb generieren konnte.

Die Lösung für die HAEUSLER AG

In der ersten Stufe der Lead Generierungskampagne wurde der Downloadbereich mit Leadz Core konnektiert. Über zahlreiche und themenbezogene Teaser werden dem Downloadbereich gezielt Nutzer zugeführt. In einer zweiten Phase wird ein digitaler Technik- und Eventbereich geschaffen, der neben einem 3D-Produktshowroom auch eine umfangreiche technische Mediathek enthalten wird.

Kampagnenfakten

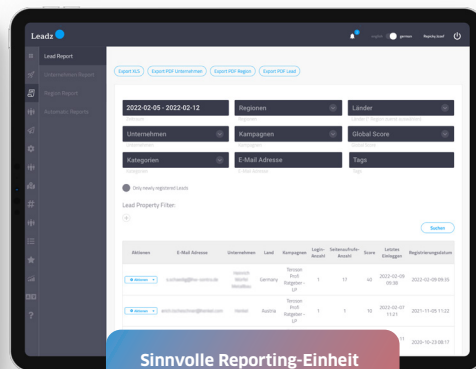
Lead Targets	Maschinenbau und Stahlbranche
Ø User/Monat	1021
Ø Qualifizierte Leadz pro Monat	29
Ø Lead Conversion Rate	2,84%
Leads in 2021	209
Verweildauer	01:43
Kampagnen-URL	haeusler.com

Welche Aufgaben übernimmt Leadz Core?

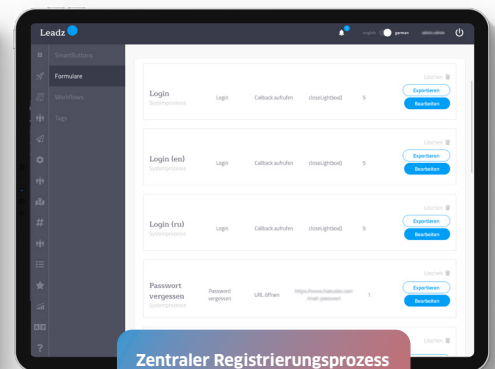
Leadz Core steuert den Zugriff auf alle registrierungspflichtigen Inhalte, die für die qualitative Lead Generierung eingesetzt werden. Darüberhinaus steuert die Lead Management Software die Anmeldungen für Online-Präsentationen über automatisierte Mailing-Workflows. Die gesamte Web-Kampagne von HAEUSLER hat einen Automatisierungsgrad von 100% und benötigt keinerlei manuelle Eingriffe durch das Marketing-Team.



Mit dem Kampagnen Dashboard behalten Sie stets den Überblick



Sinnvolle Reporting-Einheit mit Top Down Detaillierung



Zentraler Registrierungsprozess ermöglicht Zugriffsmanagement

Warum ist die Lead Generierung im Maschinenbau besonders effektiv?

Die Produkte und Leistungen im Maschinenbau sind in der Regel hochkomplex und erklärungsbedürftig. Die Bereitstellung von hochwertigen Produktinformationen hat daher einen hohen Mehrwert für alle Interessenten. Zusätzlich ist der Maschinenbau sehr stark exportorientiert. Eine professionelle Lead Management Infrastruktur hilft Maschinebauern dabei, Webseitenbesucher auf globaler Ebene zu identifizieren. Darüberhinaus hat die Zielgruppe in den meisten Fällen einen akademischen Hintergrund und ist es gewohnt, für professionelle Informationen berufliche Kontaktdaten preiszugeben.

Warum ist Leadz Core für KMU's der Maschinenbaubranche besonders gut geeignet?

- Geringer Ressourceneinsatz, daher auch ideal geeignet für schlank organisierte Marketingteams
- Geringe monatliche Kosten
- Hoher Automatisierungsgrad
- Durch Log-In basierten Prozess hohe Zugriffskontrolle
- E-Mail Marketing und E-Mail Automation
- DSGVO konforme Generierung von personalisierten und vorqualifizierten Leads
- Business Intelligence mit detaillierten Auswertungen pro User und Vertriebsregion

Kontaktieren Sie uns

Sie suchen Unterstützung bei der Realisierung Ihrer Lead Management und Lead Generierungsvorhaben? Wir helfen Ihnen weiter. Schnell und effizient.

Rufen Sie uns an: +49 (0) 2064 4765-0

Schreiben Sie uns: kontakt@leadz.de

Kundenstimme

LEADZ ist TOP und sammelt zuverlässig und völlig automatisch weltweit qualifizierte Marketing Leads.

*Mario Maier
Leiter Marketing und Vertrieb
HAEUSLER AG*