



Neukundenakquise im Internet

Werbeagentur wavepoint gibt Tipps zur effektiven Leadgenerierung

Die Akquirierung von Neukunden gehört zu den wichtigsten Eckpfeilern erfolgreicher Unternehmen. Wer die Gewinnung von Neuaufträgen als festen Bestandteil in seine Marketingaktivitäten integriert, schafft sich eine stetig wachsende Auftragslage für die Zukunft. Dabei können Unternehmer auf verschiedene Möglichkeiten zur Akquise von Neukunden zurückgreifen. Was insbesondere im Online-Bereich zu beachten ist, hat die Leverkusener Werbeagentur wavepoint aktuell zusammengefasst.

Neben den klassischen Methoden wie Telefonakquise, Anzeigen in relevanten Printmedien, Messeauftritten oder Direktmailing bietet das Internet heute effiziente Formen der Neukundengewinnung. Die wichtigste Grundlage für eine erfolgreiche Leadgenerierung ist ein professioneller Internetauftritt, der die Services und Produkte des Unternehmens adäquat repräsentiert. Mit einer gezielten Suchmaschinenoptimierung lassen sich anschließend insbesondere auf regionaler Ebene Top-Platzierung in den wichtigsten Suchmaschinen erzielen und somit die Userzahlen erhöhen.

Während Aktivitäten im Offline-Bereich für bestimmte Sparten durchaus Sinn machen können, verlagern immer mehr Unternehmen ihren Fokus auf effiziente Adwords-Kampagnen. "Anzeigen bei Google und Co können mit den richtigen Keywords erheblich zur Neukundengewinnung beitragen. Entscheidend hierbei ist jedoch eine gute Strategie im Hintergrund, bei der alle Maßnahmen optimal ineinandergreifen", erklärt Marketingexperte Sascha Tiebel.

Um darüber hinaus seinen Kunden eine innovative Möglichkeit zur Leadgenerierung zu bieten, hat Sascha Tiebel mit seinem Team ein interaktives Tool zur Kundenakquise entwickelt. Einmal in die Unternehmenshomepage integriert übersendet der "Leadermacher" auf Wunsch die Kontaktdaten von Interessenten und ermöglicht dadurch einen schnellen und qualifizierten Kontakt.

Mehr zum "Leadermacher" sowie aktuelle Informationen zu den Themen Lead Generation , Lead Management und Lead Marketing sind ab sofort unter <https://www.wavepoint.de/leadermacher-immobilienverkauf.htm> verfügbar.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Seit 1998 macht wavepoint die Werbewelt ein bisschen besser. Als Full-Service Werbeagentur für Web, Print und Kommunikation bietet wavepoint daher ein breites Spektrum professioneller Dienstleistungen und Produkte in allen Bereichen der Werbung. Von der professionell gestalteten Website mit komplexen Datenbanksystem über ein kreatives Corporate Design bietet wavepoint schnelle und unkomplizierte Lösungen bis hin zur fertigen Auslieferung.