

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

Het genereren van leads kan een grote geldverspilling zijn als je het niet op de juiste manier doet.

Deze week ontvang je een paar praktische manieren om de vraag naar jouw bedrijf te vergroten zonder dat het je hele budget opmaakt.

Als je pijplijn niet zo vol is als je zou willen, start dan hier:

Genereer business uit doorverwijzingen. Dit is de gemakkelijkste manier om vraag naar je bedrijf te genereren. Als je net een project hebt afgerond met een klant waar je fijn mee hebt samengewerkt, vraag dan of zij nog vrienden, collega's of iemand kennen die misschien ook jouw hulp kunnen gebruiken. Maak gebruik van eerdere en huidige klanten om je pijplijn te vullen met warme en gekwalificeerde leads. Verwerk dit verwijzingsproces in een geautomatiseerd systeem zodat het voor je werkt, zelfs terwijl je slaapt ;-).

Geef de StoryBrand keynote. Doe het! Neem contact op met netwerkorganisaties, de Kamer van Koophandel of welke organisatie dan ook waar het interessant voor kan zijn om de keynote te geven. Als je de zaal vult met 20 mensen en eindigt met een sterke call to action, dan vertrek je vrijwel zeker met een handvol warme leads. Het is heel makkelijk om te verkopen aan iemand die de keynote net heeft gezien, dus profiteer van deze kansen om nieuwe klanten binnen te halen.

Check ook de Keynote KIT in de kennisbank, welke je kunt vinden onder Keynotes.

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

Zet je contentmarketing in. Heb je een leadgenerator? Heb je een geautomatiseerde e-mailcampagne? Stuur je waardevolle inhoud naar mensen met wie je wilt werken? Als je dat niet doet, zou je dat wel moeten doen. En natuurlijk je hebt het druk, maar als je je wilt concentreren op het genereren van nieuwe leads moet je deze dingen voor elkaar krijgen.

Zodra je je leadgenererende Pdf's hebt ontwikkeld, distribueer je deze naar je beste prospects als een manier om een verkoopgesprek te starten. Automatiseer je systemen en je gaat ervaren hoe waardevol het rendement is op contentmarketing.

Wees actief op social media. Je socials moeten hand in hand gaan met je contentmarketingstrategie. Zorg voor speciale landingspagina's voor je leadgenerators en gebruik links naar die pagina's in je social mediacampagnes. Publiceer andere waardevolle content die niet commercieel aanvoelt op je socials en je zult zien dat mensen je gaan herkennen.

Leadgeneratie kan soms overweldigend zijn. Laat dat niet gebeuren. Begin eenvoudig.

Als je met deze 4 dingen start, ben je klaar voor het succes!

De acties voor deze week:

1. Bekijk het webinar over Keynotes in de kennisbank.
2. Implementeer 2 nieuwe manieren om meer leads voor je bedrijf te generen.
Check de worksheet 8 ideeën om leads te genereren.
3. Maak en publiceer je eigen leadgenererende Pdf.