

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

1) Host een interview met een expert binnen jouw branche

Een geweldige manier om je autoriteit te vestigen en aanspraak te maken op jouw vakgebied, is door een expert te interviewen met goede kennis van jouw branche. Als je binnen een specifieke niche werkt, zoek dan een influencer en plan wat tijd in om met hem/haar af te spreken. Stel vragen waarvan je weet dat je klanten ze stellen en laat de geïnterviewde de vraag beantwoorden op een manier die je klanten helpt een uitdaging te overwinnen. Dit interview zou deskundige tips, voorkennis en nuttige hints moeten geven over hoe je deze branche kunt begrijpen. Verspreid dit als live webinar, audio-opname of pdf-artikel.

Welke drie mensen zou je kunnen interviewen die van uitzonderlijke waarde zouden zijn voor je klanten?

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

2) Maak een quiz die expertise over jouw onderwerp aantoont

Deze quizzes zullen niet alleen uiterst waardevolle inhoud weggeven die je klanten onmiddellijk kunnen gebruiken, ze zullen ook helpen je autoriteit over het onderwerp te vergroten.

Laat dit idee je niet overweldigen. Je hebt toegang tot zoveel kennis en inhoud die de meeste andere mensen niet kennen als het gaat om marketing. Maak een eenvoudige quiz van 5 vragen over wat er op een specifiek stuk marketingmateriaal moet verschijnen en je hebt een troef die je klanten onmiddellijk waarde geeft.

Noem hieronder drie ideeën voor quizzes die je zou kunnen maken en aanbieden aan je publiek.

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

3) Maak een werkblad dat je publiek keer op keer kan gebruiken

Bedenk hoe waardevol iets als een productiviteit schema is voor mensen die structuur nodig hebben in hun dagen. Denk aan iets in het leven van je klant dat je kunt helpen faciliteren en maak een werkblad dat hen helpt iets te bereiken.

Misschien is het een wekelijkse marketingplanner/werkblad of een werkblad voor het stellen van doelen. Werkbladen als deze nemen iets weg dat overweldigend kan lijken voor je klanten en maken het uiterst eenvoudig. Zorg ervoor dat het iets is dat ze herhaaldelijk kunnen gebruiken, zodat deze troef een gevoel van wederkerigheid tussen je klanten creëert en ervoor zorgt dat ze terugkomen voor meer. Bovendien zal je naam regelmatig voor hun ogen verschijnen.

Wat zijn drie dingen waar je klanten moeite mee hebben om zelf te creëren die jij hen zou kunnen helpen bereiken met een werkblad?

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

4) Host een gratis giveaway die mensen overtuigt mee te doen

Giveaways zijn niet altijd publiciteitsstunten. Ze kunnen zeer waardevol zijn als het aanbod je klanten helpt een probleem op te lossen.

Een gratis weggeefactie, indien waardevol genoeg, zal een groot aantal geïnteresseerde kandidaten aantrekken voor wie je vervolgens inhoud en producten kunt leveren.

Als je giveaway vergelijkbaar is met een website-make-over, vertel ze dan dat jij de make-over uitvoert en distribueer de opname vervolgens als een geheel nieuwe leadgenerator, zoals een e-cursus.

Wat zijn drie waardevolle services die je aanbiedt en die je zou kunnen opsplitsen in gratis aanbiedingen waarvoor mensen zich zouden willen aanmelden?

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

5) Maak een template die het proces voor je klanten vereenvoudigt

Bedenk hoeveel processen je klanten elke dag uitvoeren en wat ze moeten vereenvoudigen.

Bijvoorbeeld, iedereen met wie je werkt, heeft waarschijnlijk een marketingbudget. Het maken van een template voor een marketingbudget en het distribueren ervan aan je publiek zal je klanten helpen om veel tijd te besparen en om hun leven te vereenvoudigen. Door gratis een handige template weg te geven, kunnen je potentiële klanten je gaan vertrouwen en je herkennen als een merk dat wil helpen. Je zult nooit gestraft worden omdat je een genereus merk bent.

Wat zijn drie processen die je klanten regelmatig uitvoeren die jij zou kunnen helpen vereenvoudigen met een template?

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

6) Bied een gratis weggever aan een influencer in ruil voor hun promotionele ondersteuning

Als er influencers of bekende marktleiders in je markt zijn, geef ze dan een gratis service in ruil voor het promoten van jouw services in hun eigen netwerk.

Anders dan bij een partnerprogramma, zou je bijvoorbeeld een gratis website wireframen in ruil voor die persoon om referrals voor jou te genereren. Wees strategisch bij het kiezen van degene met wie je samenwerkt voor dit project. Als je dit goed doet, houd je er een goede bron van referrals aan over.

Aan wie in jouw branche of netwerk zou je iets kunnen aanbieden in ruil voor hun promotie?

.....

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

7) Verander je keynote-presentatie in een leadgenererend evenement

Het leveren van de StoryBrand Keynote is een uitstekende manier om bij een grote groep mensen vraag naar jouw diensten te genereren.

In plaats van het podium te verlaten nadat je de presentatie hebt gegeven, kun je aan het einde een korte 'hands-on'-sessie houden, zodat deelnemers kunnen zien hoe effectief het is om de StoryBrand-principes in hun marketing te implementeren. Als bezoekers vertrekken met een tastbaar goed dat ze in hun bedrijf kunnen gebruiken, zullen ze je onthouden en met je samen willen werken. Je kunt tijdens zo'n sessie bijvoorbeeld een live website reviewen van een van de deelnemers. Zorg er natuurlijk voor dat je een manier hebt om e-mailadressen of contactgegevens van deelnemers vast te leggen nadat je je presentatie gegeven hebt. De kans is groot dat ze snakken naar iemand om hen te helpen bij het implementeren van StoryBrand. Check ook de informatie in de kennisbank onder keynote.

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

8) Promote je leadgenerators op social media

Als je je leadgenererende producten niet promoot op social media, loop je een hoop gekwalificeerde leads mis. LinkedIn is heel handig om content op te zetten, maar gebruik de kanalen die voor jou werken en waar jouw doelgroep aanwezig is..

Verwijs in elk bericht naar een landingspagina, zodat je een plek hebt om de lead vast te leggen, zodat je de follow-up kunt automatiseren. Je social mediaberichten moeten mensen naar je landingspagina's leiden, maar zorg ervoor dat de copy in elk bericht voldoet aan de StoryBrand-principes. Duidelijk, gemakkelijk te begrijpen en krachtig!

Vraag ook om input en betrek klanten die met je communiceren op social media. Andere manieren om autoriteit op social media te vestigen, zijn door te linken naar andere waardevolle blogposts van andere experts uit de branche, door waardevolle artikelen uit nieuwsbronnen te delen, enz.

Welke drie leadgenerators kun je op je social mediakanalen plaatsen? Noteer ze hieronder en noteer vervolgens de datum waarop je ze plaatst.

.....

.....

LEADS GENEREREN VOOR JE BEDRIJF

8 Ideeën voor leadgeneratie

Uitdaging!

Kies 2 van deze ideeën en implementeer ze binnen de komende 30 dagen.

Houd het aantal leads dat je binnenhaalt bij en houd het verkeer op je website in de gaten. Deze twee ideeën, zullen de statistieken verhogen!