

Få et helbredscheck af, hvor gode I er til at tjene penge via B2B leads

Hvor nemt er det at blive kunde hos jer? Få en ekstern vurdering af din virksomheds evne til at tiltrække og konvertere leads

Understøtter i kundernes købsrejse fra start til slut?

- Er I på niveau med andre?
- Er salg og marketing alignet?
- Sigter I efter de rigtige emner?
- Konverterer I nok?
- Hvordan er jeres salgs-økonomi?
- Går I glip af noget?

Oplever I nogle af de klassiske problemer?

- Salg klager over dårlige leads fra marketing
- Marketing mener omvendt, at salg ikke følger op
- Nogle leads hænger 'evigt' i pipeline
- Andre leads hører aldrig fra jer
- I kan ikke forecaste salg ud fra jeres pipeline
- Det virker tilfældigt, hvordan I håndterer leads

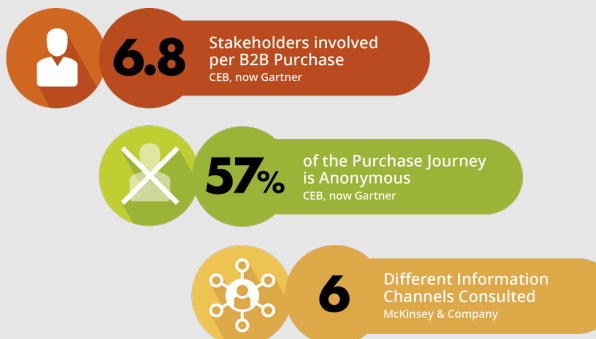
Hvorfor en EKSTERN vurdering?

- Vi vil hverken angribe eller forsvare jeres lead-management, vi vil give dig klarhed

Hvordan gør vi – og hvad får du?

- Vi udarbejder et *assessment* af jeres evne til at skabe salg via leadgenerering
- Vi præsenterer en rapport, der viser udfordringer og peger på muligheder
- Rapporten er baseret på observationer, interviews og møder og med 3-5 nøgle medarbejdere og 2 kunder
- Det tager ca. 2 uger i alt

Få blandt andet svar på: Passer jeres lead-proces til B2B kunders købsrejse?



Verden er forandret for altid:

- 94% mener, at nutidens B2B omnichannel tilstedeværelse er lige så effektiv eller vigtigere end før COVID-19
- B2B-kunder bruger nu regelmæssigt 10 eller flere kanaler til at interagere med leverandører
- Købere er mere villige end før til at bruge store penge via fjern- eller onlinesalgskanaler. 35% er villige til at bruge 500.000 USD eller mere i en enkelt digital transaktion (op fra 27% i februar 2021). 77% af B2B-kunder er villige til at bruge 50.000 USD eller mere

I får en Lead2profit effort score

Jeres evne til at tiltrække og konvertere leads til profit bliver udtrykt i en score – et tal.

Scoringen viser blandt andet, hvor godt din virksomhed understøtter købs- og beslutningsrejsen fra start til slut.

Samtidig identificerer scoringen, hvor der er flaskehalse og udfordringer i at gøre rejsen så let og ubesværet som muligt.

leads2profit

Vi hjælper BtB virksomheder med at konvertere leads til profit. Vi går ind i alle projekter med en ikke-akademisk tilgang for at ændre adfærd og skabe resultater ved hjælp af et sæt af værktøjer samt en gennemprøvet suite af modeller.

Bag Lead2Profit står Charlotte Bøggild, der gennem mere end 25 år har arbejdet med salg og marketing i virksomheder som;



Udvalgte kunder:



Charlotte Bøggild

www.lead2profit.dk
cb@lead2profit.dk
+45 51555010