

# **5 tips voor het kiezen van een online leadgenerator**

**Een whitepaper van emedia**

In de wereld van de moderne marketeer krijgt het direct binnenhalen van omzet een steeds hogere prioriteit. Bij iedere campagne moet de ROI gehaald worden. Met dit in het achterhoofd hebben veel marketingmanagers hun zinnen gezet op online leadgeneratie.

In eerste instantie lijken bedrijven die leads verkopen erg op elkaar, maar er is geen bepaalde methode die past bij alle bedrijven. Hoe kunt u er zeker van zijn dat een bepaalde methode voor leadgeneratie perfect past bij uw product/oplossingen?

Deze whitepaper gaat in op vijf vragen die u zichzelf moet stellen bij het kiezen van een online leadgenerator.

## 1. Is de online leadgenerator flexibel genoeg?

Flexibiliteit zou een erg hoge prioriteit moeten hebben bij het kiezen van een bedrijf voor het genereren van uw leads. Het zou het doel van de marketingmanager moeten zijn om er zeker van te zijn dat het bedrijf de juiste campagne creëert die past bij uw behoeften. Campagnes worden steeds complexer. De meerderheid van marketingprofessionals heeft simpelweg niet de bandbreedte om hun campagnes aan de eisen van leadgenerators aan te passen.

Een bedrijf dat leads voor u gaat genereren moet flexibel zijn op het gebied van:

- **Zekerheid:** Elke campagne heeft zijn eigen doel en is dus ontworpen om dat bepaalde doel te behalen. Of het nu een whitepaper, webinar of een gratis trial bevat, het bedrijf moet flexibel genoeg zijn om op iedere incentive in te kunnen spelen. U moet er zeker van kunnen zijn dat zij er een succes van kunnen maken.
- **Facturering:** Heeft het bedrijf richtlijnen voor het factureren? Sommige bedrijven hebben liever dat dit van tevoren gebeurt, anderen doen dit liever op het moment dat de leads gegenereerd worden. Is het bedrijf bereid om zich aan te passen aan uw wensen op het gebied van factureren?
- **Campagnemanagement:** Er zijn tig leadmanagementsystemen beschikbaar voor bedrijven. Het is belangrijk dat het systeem van het bedrijf samengaat met uw eigen Customer Relationship Management systeem. Het is mogelijk om respondenten direct naar uw landingspagina te leiden, maar ook om de leads in een bepaalde format toe te sturen (.XLS, .CSV, etc.).

## 2. Heeft het bedrijf het juiste publiek voor mijn oplossingen?

De juiste match met uw doelgroep is praktisch het meest cruciale element bij het kiezen van een bedrijf voor het genereren van leads. Sommige bedrijven benaderen veel abonnees vanuit het niets, terwijl anderen vanuit gefocuste nichekanalen werken. Welke methode past het beste bij uw campagne?

- **Vind de tussenweg:**  
Een succesvolle campagne is afhankelijk van het vinden van de juiste mix van beide mogelijkheden. Het bereiken van een grote doelgroep lijkt in het begin erg aantrekkelijk, maar uw salesmensen zullen hierdoor veel leads ontvangen die simpelweg niet passen bij uw product of oplossingen. Het bereiken van een nichekanaal lijkt interessant, maar betekent vaak dat slechts een kleine groep mensen bereikt wordt. Het is onmogelijk voor uw salesmensen om een deal te sluiten met een lead die nooit gegenereerd is.

U kunt het beste kiezen voor een bedrijf dat het mogelijk maakt om een grote, gesegmenteerde doelgroep te bereiken. Gebruikelijke segmentatie is een verdeling tussen bedrijfstitels of functietitels. Het doel is om uiteindelijk een consistent aantal gekwalificeerde leads te genereren per campagne.

### 3. Geeft het bedrijf leadgarantie?

Sommige bedrijven kunnen u een bepaald aantal leads garanderen. In het contract wordt dan vastgesteld hoeveel leads er in een bepaalde tijd geleverd zullen worden.

Als de leadgarantie niet binnen deze termijn geleverd wordt, moet het bedrijf de resterende leads leveren. Een goede leadgenerator zal uw wensen met u bespreken en een campagne opzetten die voldoet aan uw behoeften, maar niet hun eigen mogelijkheden overstijgt. Wees alert voor onduidelijke garanties en betalingen vooraf!

- **Wees precies in uw voorwaarden voor uw campagne.**  
Levert het bedrijf u een bepaald aantal leads voor een vastgestelde CPL en/of een vastgestelde periode?
- **Een goede leadgenerator zal u de optie geven om kwalificerende vragen te stellen aan uw leads, zonder een extra prijs te vragen.** Deze vragen zijn speciaal ontworpen om uw salesteam de mogelijkheid te geven te starten met de 'hottest' leads, zodat de ROI meteen ingang gezet wordt.
- **Wees alert voor verborgen kosten.**

### 4. Is het bedrijf klantgericht?

Leadgeneratie via contentpromotie kan erg arbeidsintensief en tijdrovend zijn voor de marketingmanagers. Met beurzen, databasemanagement, bedrijfscommunicatie en merkbekendheid als onderdeel van hetzelfde marketingplan, hebben de meeste marketingmanagers simpelweg niet de mogelijkheden om voldoende tijd in leadgeneratie te steken. Communicatie is de sleutel tot een succesvolle samenwerking.

Het is belangrijk om een bedrijf te vinden dat bereid is mee te helpen om de werklast voor het genereren van uw leads te verlagen.

- **Heeft het bedrijf een creatieve service?** Het schrijven en ontwerpen van de kopij voor uw promotie is erg tijdrovend. Verschillende doelgroepen zullen verschillend reageren op uw kopij, daarom is het belangrijk dat u in zee gaat met een bedrijf dat u kan helpen op dit gebied. Het bedrijf zelf weet namelijk het best hoe de doelgroep benaderd moet worden.
- **Hoeveel contact heeft u met het bedrijf?** Als u contact probeert op te nemen met een bedrijf en het duurt meer dan 24 uur voordat uw telefoontje wordt beantwoord, bedenk dan hoe lang het zal duren als uw campagne onverwachts in de problemen komt. Customer service begint altijd voordat de contracten getekend zijn.
- **Heeft het bedrijf u ooit "nee" verkocht?** Een goede leadgenerator zorgt altijd dat uw campagne succesvol zal verlopen. Er zal een tijd komen dat uw campagne of initiatief niet goed overeenkomt met hun product/dienst. Een customer service – georiënteerd bedrijf zal hier open en eerlijk over zijn en de kans voorbij laten gaan. Een slecht bedrijf zal "het geld aannemen en wegrennen".

## 5. Speelt het bedrijf in op de constant veranderende markt?

Welk product of welke dienst u ook verkoopt, er is één factor altijd hetzelfde: uw markt is altijd in beweging. Het is cruciaal dat de leadgenerator zich uitbreid en aanpast aan de markt. Zou u IT professionals kunnen bereiken als de leadgenerator nog steeds gericht is op Windows 95? Waarschijnlijk niet! Elk jaar moeten bedrijven hun markt benaderen met nieuwe producten en diensten. De sleutel tot succes is het vinden van een bedrijf dat zich aan kan passen en uit kan breiden, zodat hun doelgroepen optimaal zijn.

- **Is het bedrijf continu bezig met het uitbreiden van zijn bestanden?** Het is belangrijk dat er een gelijkmatige groei zichtbaar is in zijn doelgroep. Zonder aanpassingen en groei zal de respons rate inzakken, dit heeft weer effect op uw ROI.

**Leadgeneratie is de grondlegging voor groei en stabiliteit van elke organisatie, heeft direct impact op de salesomzet en dus ook op de gehele organisatie. Het kiezen van het juiste bedrijf voor het genereren van leads is daarom essentieel voor het succes van uw bedrijf. Wel moet u met veel zaken rekening houden. Concentreer u daarom vooral op de vragen die in deze whitepaper centraal staan. Ga nooit voor second best – eis het beste van uw leadgenerator.**

### Over emedia

emedial is pionier in de B2B e-mailmarketing sinds 2007. Door middel van opt-in e-mailbulletins worden leads gegenereerd voor vele markten, zoals bouw, financieel, horeca, HRM, ICT, agrarisch, logistiek, management, marketing & sales, MKB, personals en gezondheidszorg.

Via deze e-mail bulletins kunnen organisaties informatie, hoogstaande content als whitepapers en exclusieve aanbiedingen richten aan de zakelijke wereld. Hiermee kunnen zij de concurrentie een stap voor blijven.

Voor meer informatie over dit onderwerp verwijzen we u naar ons Leadgeneration Event op 9 juni 2009 in de Jaarbeurs te Utrecht.

<http://event.emedia.nl>

Voor vragen of inlichtingen verwijzen we u naar:

Yefke Patiwael  
Mediaconsultant emedia  
Planetenbaan 80-99  
3606 AK Maarssen  
+31 346 57 7281  
[Yefke.Patiwael@reedbusiness.nl](mailto:Yefke.Patiwael@reedbusiness.nl)

Liza Bruggeling  
Mediaconsultant emedia  
Planetenbaan 80-99  
3606 AK Maarssen  
+31 346 57 7874  
[Liza.Bruggeling@reedbusiness.nl](mailto:Liza.Bruggeling@reedbusiness.nl)