

Whitepaper

Negen bewezen methoden om meer leads (omzet) uit je website te halen.

08 april 2010
Door: Ewoud Budding

Inhoudsopgave:

1	Inleiding	4
2	Wat is een lead?	5
3	Moet ik online leadgeneratie inzetten?	5
4	Negen methoden om leads te genereren	6
4.1	Een catalogus aanvragen	6
4.2	Een afspraak maken	7
4.3	Een offerte aanvragen	8
4.4	Een demonstratie aanvragen	8
4.5	Een petitie laten tekenen	8
3.6	Berekening maken	9
3.7	Een e-mail training aanbieden	10
3.8	Een viral maken	10
3.9	Een whitepaper downloaden	11
4	Wat te doen met een lead.....	12
4.1	Opslaan en hergebruiken	12
5	INcreatie: internet communicatie specialisten	13
6	Bronvermelding	13

“An organization's ability to learn, and translate that learning into action rapidly, is the ultimate competitive advantage”.

Jack Welch, voormalig CEO General Electric

1 Inleiding

Bedrijven willen verkopen. Of het nu een dienst of product is. Marketing en sales binnen grote en kleine organisaties zijn de afdelingen die deze klus moeten klaren.

Deze whitepaper is geschreven voor hen die verkoop moeten realiseren. Marketing directors, marketing managers, sales mensen, zzp'ers, etc. . Kortom, iedereen die meer sales uit zijn website wil halen.

In deze whitepaper worden negen methoden besproken om dit te doen. Alle methoden kunnen toegepast worden in business to business communicatie als business to consumer communicatie.

***Opmerking:** Wij leren door kennis te delen, door kritische vragen en scherpe opmerkingen. We horen graag wat je hier echt van vindt. Leg ons het vuur aan de schenen op deze pagina en we beantwoorden je vraag binnen een uur.*

Dit is de link: <http://www.increatie.nl/reacties-whitepaper-Negen-bewezen-methoden-om-meer-leads-omzet-uit-je-website-te-halen.html>