



# FACTSHEET LEADGENERIERUNG

## MIT PERMISSION MARKETING IM DIALOG MIT DEM KUNDEN

Durch die Sammlung von hochwertigen Datensätzen haben Sie die Möglichkeit mit Ihrer Zielgruppe in einen individuellen Dialog zu treten und so Interessenten zu Käufern zu machen. Durch Attraktive Angebote und eine kreative Ansprache der Kaufanreize von potenziellen Kunden, wecken Sie das Interesse an Ihren Leistungen und Ihrer Marke. Lead Kampagnen zeichnen sich in der Regel durch einen begrenzten Zeitraum und ein begrenztes Budget aus. Sie können durch eine effektive Konzeption andere Marketingaktivitäten optimal unterstützen und als integrierte Maßnahme im Online Media Mix verstanden werden. Maßnahmen zur Leadgenerierung können vielseitig und innovativ gestaltet werden, sodass Ihre Zielgruppe sich optimal angesprochen fühlt. Die Möglichkeiten reichen hierbei von Sachpreisen, Produktproben, Freischaltung für interessante Inhalte, Newsletter Anmeldungen, Bestellung von Informationsmaterialien bis hin zu einer Teilnahme an exklusiven Communities oder Probefahrten. Wir unterstützen Sie bei der Konzeption und Umsetzung Ihrer erfolgreichen Kampagne. Für die Generierung von Adressdatensätzen beraten wir Sie bei der Werbemittelgestaltung und der Ansprache von Anreizen.



- **Ganzheitliches Kampagnenmanagement:** Erstellung der Werbemittel, Definition von Zielen, Bestimmung der Zielgruppen, Beratung bei der Online Strategie, Auswahl der Online Marketing Maßnahmen
- **Hochwertige Reichweiten – Europaweit:** Display, E-Mail Marketing, Retargeting/Remarketing, SEA, Social Media
- **Optimierung in Echtzeit:** eigene Adservertechnologie, Auswertung der online Key Performance Indikatoren
- **Professionelle Betreuung:** erfahrene Online Marketing Manager als Hauptansprechpartner
- **Sicherheit und Transparenz:** stetiges Monitoring der Kampagnen, Einhaltung der Datenschutzrichtlinien, Echtzeit Fraud Protection

### Zusammenfassung:

Die Generierung von Leads im Rahmen des Permission Marketings ist eine effiziente Maßnahme für die Gewinnung von Neukunden. Leads sind User, die bewusst durch die Angabe ihrer Kontaktdaten Interesse an Produkten, Leistungen oder Marken zeigen. Ein Lead ist damit ein Datensatz, den ein potenzieller Kunde freiwillig zu Verfügung stellt. Für den späteren Dialog sind diese Information für Werbetreibenden sehr wertvoll.



The Reach Group hat sich zum Ziel gesetzt, digitale Kommunikation effizienter und effektiver zu machen. Im Kern steht für uns dabei eine konsequente Zentrierung auf den Endkunden. Werbemaßnahmen werden dynamisch und personalisiert unter Berücksichtigung von aktuellen Datenschutzrichtlinien auf die Bedürfnisse des Konsumenten innerhalb seiner Customer Journey adressiert – vom ersten Kontakt mit einer Marke über den Kaufentscheidungsprozess bis zur langfristigen Markenbindung.