

Leadgenerierung mit leadlab4Salesforce

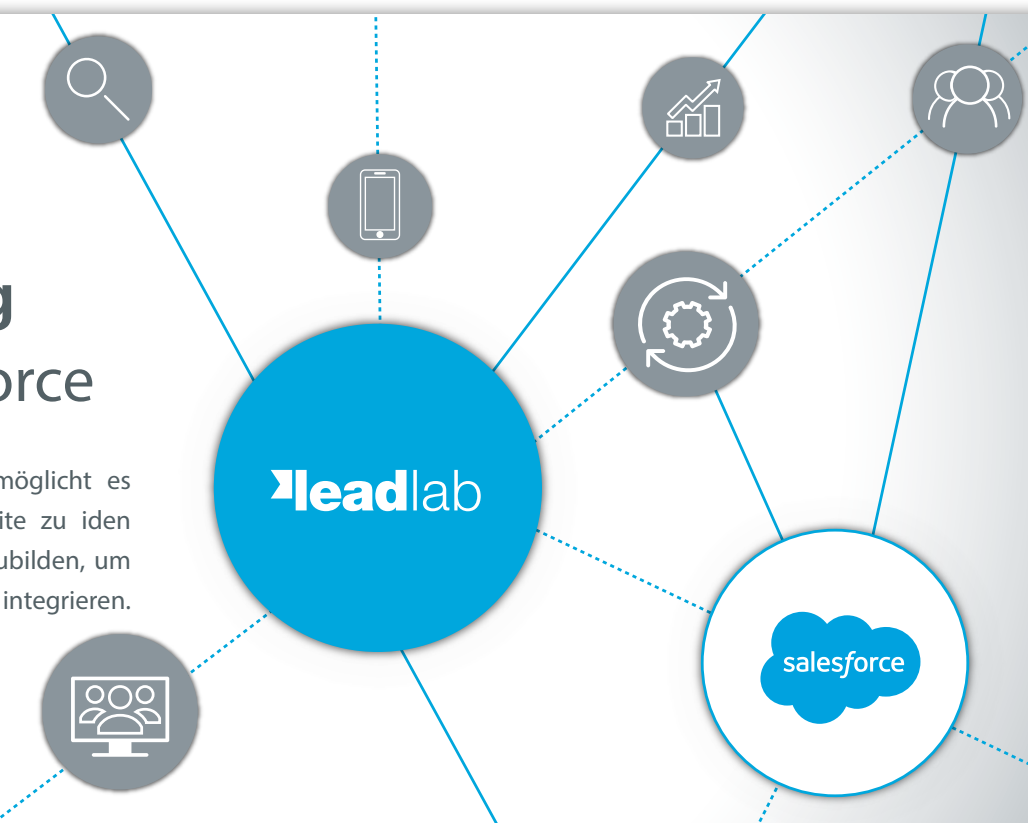
Die wiredminds leadlab4Salesforce-App ermöglicht es Ihnen, die Firmenbesucher auf Ihrer Website zu identifizieren und direkt in Ihrer Sales Cloud abzubilden, um diese nahtlos in Ihren Vertriebsprozess zu integrieren.



Vertriebspipeline steigern

Neue Leads für Ihren Vertrieb direkt in Ihre Sales Cloud

Die leadlab4Salesforce-App identifiziert Firmenbesucher Ihrer Unternehmenswebsite und liefert Ihnen die Firmen- sowie Verhaltensdaten als Leads automatisiert in Ihre Sales Cloud.



Wettbewerbsvorteil sichern

Interessenten im Moment des Bedarfs erkennen

Mit der leadlab4Salesforce-App erfahren Sie, welche Produkte und Dienstleistungen für Ihre potenziellen Kunden aktuell von Interesse sind. Kombiniert mit den Firmen- und Branchendaten kann Ihr Vertriebsteam diese gezielt ansprechen.

Sales Cycle verkürzen

Mit Struktur neue Kunden akquirieren

Durch Kategorisierung und Qualifizierung Ihrer LeadLab Leads ermöglichen Sie Ihrem Vertriebsteam effizienteres Arbeiten bei der Akquise. Stellen Sie Ihren Vertriebsteams z.B. individuelle Listen mit den Top-Interessenten aus der jeweiligen Region oder Branche zur Verfügung.

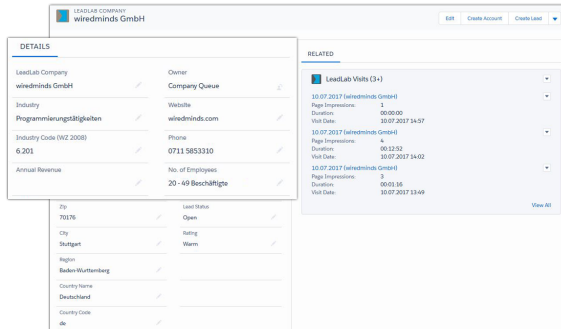
leadlab ist auch gemäss DSGVO zu 100% datenschutzkonform



- ✓ Unsere Software leadlab erfüllt alle Anforderungen des Datenschutzes, insbesondere der DSGVO.
- ✓ wiredminds gewährleistet Ihnen auch nach dem 25.5.18 die Datenschutzkonformität unserer Tracking-Software.

Mehr Informationen auf: <https://wiredminds.de/datenschutz/>

Funktionen im Überblick

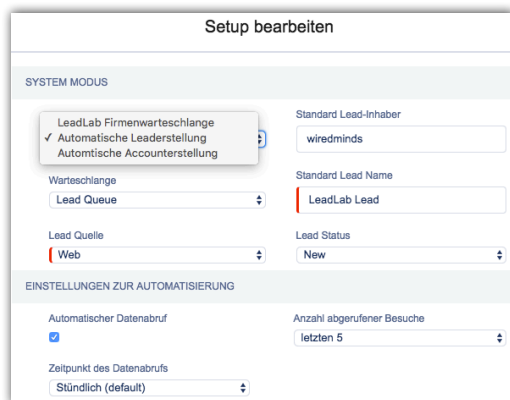
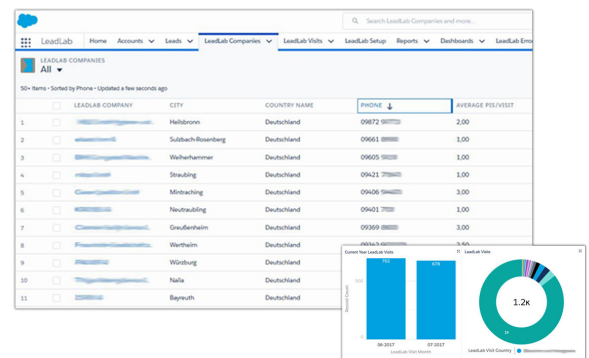


LeadLab Firmen und Besuche

LeadLab Firmen enthalten neben Branchen- und Adresdaten unter anderem auch Verhaltensdaten wie Anzahl der Besuche, Page Impressions sowie besuchte Seiten und Dauer des Besuchs.

LeadLab Listen, Berichte und Dashboards

Erstellen Sie individuelle LeadLab Listen mit Ihren Top-Firmen, sowie Berichte oder maßgeschneiderte Dashboards für Ihre Vertriebsteams.



Individuelle Einstellungsmöglichkeiten

Erhalten Sie LeadLab Daten automatisch oder manuell, als LeadLab Firmen, Leads oder Accounts in Ihrer Sales Cloud.

Konvertierung und Massенbearbeitung

Konvertieren Sie einzelne LeadLab Firmen zu neuen Leads bzw. Accounts, oder bearbeiten Sie gleich mehrere gleichzeitig.

Integrierter Account- und Lead-Check

Prüfen Sie, ob zu den LeadLab Firmen bereits Accounts oder Leads in Ihrer Sales Cloud vorhanden sind und führen sie diese zusammen.