

Pressemitteilung // Stuttgart, 16. November 2022

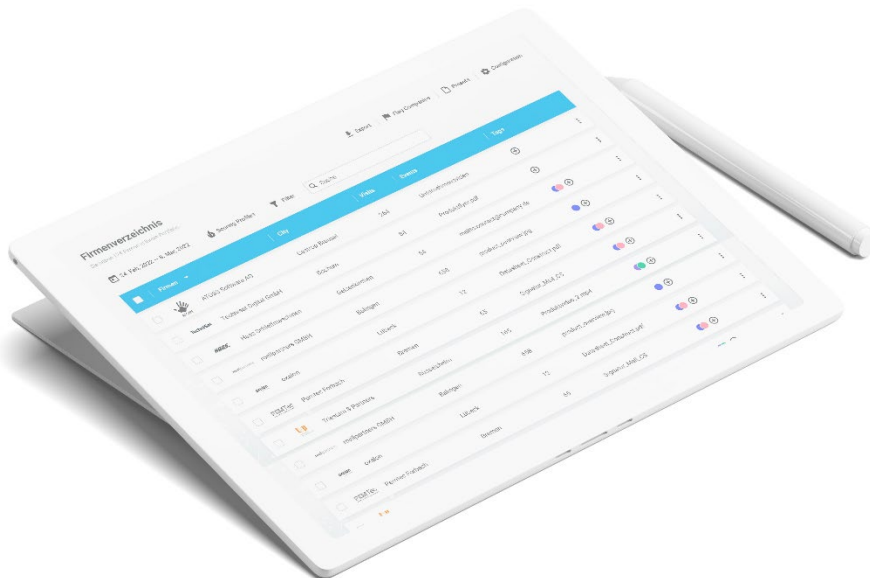
WiredMinds bietet neues Produktportfolio

Breites Produktportfolio für verschiedene Unternehmensgrößen und Anwendungsfälle

Die im September angekündigte Weiterentwicklung von LeadLab zeigt nun bereits erste Ergebnisse: Die Software LeadLab, die Firmenbesucher auf der eigenen Website identifiziert, ist nun in verschiedenen Software-Paketen erhältlich.

„Mit unseren neuen LeadLab Paketen wird ein Start-up mit 10 Mitarbeitern, als auch ein Unternehmen mit 5.000 Mitarbeitern im Marketing und Vertrieb erfolgreich.“ - so Andrei Lisikov, der seit September 2022 die Geschäftsführung von WiredMinds übernommen hat.

LeadLab Professional wird von Unternehmen mit viel Websitetraffic intensiv genutzt – jetzt können endlich auch Unternehmen mit wenig Klicks auf der eigenen Website profitieren. Mit 23 € pro Monat für LeadLab Starter erhalten Kunden 25 B2B Leads aus 7 Tagen. Damit setze man im Markt für das untere Preissegment neue Maßstäbe.



Neben dem bewährten LeadLab Professional, der Vollversion der Software mit umfangreichen Sales- & Marketingfunktionen, bietet WiredMinds nun auch ein weiteres Paket an. Mit LeadLab Enterprise können Firmendaten in andere Systeme, z.B. in die Business Intelligence Software Microsoft Tableau integriert werden. Hinzu kommt eine

dedizierte persönliche Betreuung durch einen erfahrenen WiredMinds Consultant und zahlreiche Serviceleistungen.. Hinzu kommt eine dedizierte persönliche Betreuung durch einen erfahrenen WiredMinds Consultant und zahlreiche Serviceleistungen.

Abschließend: Wer schnell und einfach Leads an das Sales-Team versenden möchte, wird das Paket Direct Leads schätzen. Mit einem Klick erhalten Mitarbeitende Leads und dabei ist noch nicht mal ein Login nötig.

Erweitertes Serviceportfolio

Bei Integration von neuer Software in die eigenen Workflows zeigt sich, wie wichtig Service ist: Mit dem erweiterten Serviceportfolio unterstützen die WiredMinds Consultants über die Code Implementierung bis hin zu den passenden Lead-Workflows für den Vertrieb. Eine Beratung, wie eine datenschutzkonforme, cookiefreie Webanalyse ganz einfach umzusetzen ist, werden vor allem Marketingverantwortliche in diesen Tagen besonders schätzen.

Ausblick

Dieser Fortschritt für Kunden soll in Zukunft weiter beibehalten werden. Eine neue Benutzeroberfläche mit einer optimierten User Journey steht in den letzten Zügen und demnächst als Beta-Version verfügbar. Ein Website-Plugin für das Ausspielen von dynamischem Content je nach B2B-Zielgruppe wird 2023 verfügbar sein.

Außerdem sollen eigene Data-Discovery-Algorithmen und Deep Learning Technologien in Zukunft hochprofitable Leads aus der dynamischen Marktbewegungsanalyse bieten.

Über WiredMinds

Die WiredMinds GmbH ist einer der führenden Software-Anbieter im Bereich Leadgenerierung. Mit der LeadLab wollen wir unsere Kunden bei den Herausforderungen im digitalen Marketing und digitalen Vertrieb unterstützen. Mit LeadLab entschlüsseln B2B-Kunden absolut DSGVO-konform Besucher ihrer Internetauftritte – und wandeln diese Leads in Kunden um. Seit 20 Jahren crafted in Stuttgart.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.wiredminds.de

Ansprechpartner

Marina Klöpsch
Customer Relations
+49 711 585 331 332
marketing@wiredminds.de