



Leadgenerierung

Sie suchen neue Kunden? Die Leadgenerierung sucht, identifiziert und beobachtet potentielle Neukunden. Die Suche basiert u. a. auf dem Profil bestehender Kunden und generiert ein Potentialkundenprofil. Selbstlernende Algorithmen suchen die Kandidaten dann aus dem Internet heraus. Dabei passen sich die semantischen Profile stetig an. Basis für die Suche sind vorher definierte Indikatoren; Quellen sind z. B. umfangreiche Firmendatenbanken. Das stetig wachsende Set an interessanten Unternehmen kann vom Vertrieb dann zielgenau klassifiziert und angesprochen werden.