

Nieuwe B2B Leads met je website is eenvoudiger dan je denkt!

Tijdens deze COVID-19 crisis zijn de websites van bedrijven nog belangrijker geworden. Maar websitebezoekers voldoende geïnteresseerd maken om een contactformulier in te vullen of je te bellen, is één van de moeilijkste dingen om te bereiken bij het ontwerpen van een MKB-website voor het genereren van B2B-leads. En zelfs bij goed ontworpen websites vult minder dan 2% van de bezoekers een contactformulier in.

Zou het niet mooi zijn om ook zonder dat een formulier wordt ingevuld een bezoeker te herkennen en te zien waar die interesse in heeft en welke webpagina's werden bezocht. En om te zien of je soms dure advertentie-campagne of nieuwsbrief, waarmee je nieuwe bezoekers en bestaande klanten naar de website wilt trekken, daadwerkelijk functioneert?

Dat is het gebied van online leadsgeneratie. Aan de hand van het internetadres van de bezoeker wordt het bedrijf van een bezoeker geïdentificeerd en de webanalyse voorziet deze bedrijfsinformatie van alle beschikbare bezoekgegevens. En omdat deze identificatie van een privé-bezoeker volledig anoniem kan worden gedaan zijn er gaan AVG-aspecten. Kort samengevat is dat wat Snoobi Prospekter doet.

Natuurlijk is niet ieder bezoek zonder meer herkenbaar, zo is een mobiel internetadres niet uniek en dus niet te koppelen aan de naam van een bedrijf. Maar zeker voor B2B-leads is het verschil tussen 2% ingevulde formulieren en 60% herkenbare bedrijven absoluut de moeite waard.

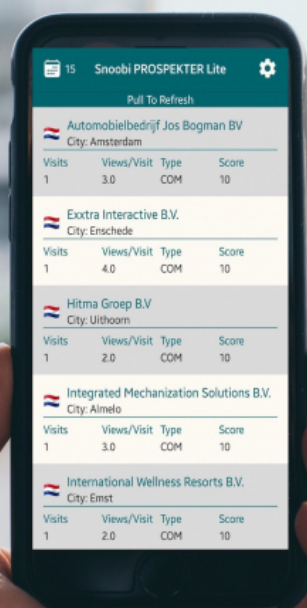
Online leadsgeneratie op deze manier vergt wel wat meer organisatie en 'speurwerk' - je weet immers nog niet welke persoon je kan benaderen. Je weet vaak wel met welke functionaris je het beste contact kunt maken, en b.v. LinkedIn kan helpen met de juiste contactpersoon te vinden.

En daarmee zijn de opties voor online leadsgeneratie en analyse nog niet uitgeput. Snoobi is sinds 2002 al expert op dat gebied. Ook voor bezoekers die wel een formulier invullen wordt zichtbaar gemaakt naar welk product of dienst is gekeken en dat helpt weer de scoringskans te vergroten! En vergeet niet te onderzoeken waar al bekende relaties naar kijken - daar heb je immers al een contactpersoon.

Nu is online leadgeneratie mooi, maar als ondernemer die niet actief is in de digitale wereld zitten we niet allemaal de hele dag naar een schermje te staren om weer iets nieuws te ontdekken. Tenslotte zijn we allemaal bezig met ondernemen.

We maken allemaal wel gebruik van onze mobiele telefoon, dus als het vervolgens eenvoudig mogelijk is om de binnenkomende bedrijfsnamen met Prospekter Lite op ons telefoonscherm te zien dan houdt niets ons meer tegen om van die 2% geïnteresseerde bezoekers het 5- of 10-voudige te maken. [E](#)

P.S. Maar doe dat liever niet tijdens het rijden, want het leidt wel erg af van wat er op de weg gebeurt!



Snoobi B.V.

Antwerpenweg 4, 7418 CR Deventer

T 085 13 01 215

E info@snoobi.nl

www.snoobi.eu