

# Leads – Erfahrungsberichte aus der Praxis

Von Matthias Herold, Geschäftsführer abakus24 Service GmbH

## Was macht Leads für Sie so besonders?

Das Arbeiten mit Leads eröffnet große Chancen. Egal wie lange jemand bereits im Geschäft ist, mit den richtigen Leads kann er seinen Umsatz enorm erhöhen. Es ist nicht mehr erforderlich, sich fortlaufend auf die Akquise zu konzentrieren, stattdessen rückt die eigentliche Beratung in den Vordergrund.

## Wodurch zeichnet sich ein wirklich guter Lead in Ihren Augen aus?

Zuallererst muss ein echtes Interesse an Beratung bestehen. Dies ist immer da der Fall, wo der Kunde aus eigenem Antrieb eine Suche im Netz durchführt und dann auch noch bereit ist, umfangreiche persönliche Angaben zu machen. Oft werden aber Leads durch Newsletter und andere Medien generiert – das halten wir für ungeeignet. Außerdem sind wir der festen Überzeugung, dass gute Leads exklusiv sein müssen. Sobald eine Anfrage mehreren Vertrieben zugespielt wird, verringert sich das Potential für den Einzelnen enorm. Daher stellen wir unseren Partnern ausschließlich exklusive Leads bereit.

## Wie qualifizieren Sie Ihre Leads?

Wir haben ein Scoring-Verfahren entwickelt, in dessen Rahmen jede einzelne Anfrage anhand von Rechenparametern detailliert geprüft wird. Die Bewertung gleicht einer Ampel, d.h. es gibt rote, gelbe und grüne Datensätze. Unseren Partnern stellen wir ausschließlich grüne Datensätze zur Verfügung, damit ein echtes Potential für den Vertrieb gewährleistet ist.

Sollte ein Partner feststellen, dass ein Lead nicht verwertbar ist, kann er ihn reklamieren. Jeder zu recht reklamierte Lead – weil beispielsweise der Kunde falsche Angaben gemacht hat – muss selbstverständlich nicht bezahlt werden.

## Was sind die Erfolgsfaktoren beim Arbeiten mit Leads?

Für eine erfolgreiche Lead-Verwertung gelten eine schnelle Kontaktaufnahme und natürlich eine durchweg professionelle Betreuung des Kunden als unerlässlich. Erfolg begründet sich auch hier in der Vertriebs- und Beratungskompetenz des Finanzvertriebs. Sofern lag da in der Zusammenarbeit mit EUROPACE die Lead-Schnittstelle zu BauFi Smart nahe, ist diese Kompetenz doch Markenzeichen der mit EUROPACE arbeitenden Finanzvertriebe.

## Was sind Ihre Erfahrungen bezüglich der Lead-Konvertierung?

Gute Leads führen bei entsprechender Vertriebs- und Beratungskompetenz zu einer hohen Konvertierung. Wir haben Partner, die nachweislich auf Quoten von mehr als 30 Prozent kommen. Solch hohe Werte sind unter anderem der Exklusivität unserer Leads zu verdanken.

## Inwiefern machen sich gute Leads für Sie bezahlt?

Wir legen großen Wert auf langfristige Partnerschaften mit unseren Lead-Abnehmern. Dies bedeutet wiederum, dass wir uns Vertrauen erarbeiten müssen. Die Grundlage hierfür bilden hochwertige Leads, die das Tagesgeschäft unserer Partner stützen.

Wer mehr über unser Lead-Angebot erfahren möchten, fordert am besten unsere kostenlose Broschüre an. Darin werden Einzelheiten rund um Qualität und Scoring erläutert, ebenso sind Beispiele zu Konvertierung und Verdienst zu finden.

Download unter <https://www.abakus24-partner.com/>