

WORKSHOP

LEAD MANAGEMENT

Neukunden gewinnen | Integration verbessern | Prozesse mit KI gestalten

Lead Management ermöglicht Unternehmen den systematischen Aufbau von Neukunden geschäft. Im Workshop lernen die Teilnehmer alles Notwendige, um Lead Management erfolgreich einzuführen oder zu optimieren.

In praxisnahen Übungen erarbeiten sie konkrete Ansätze zur unmittelbaren Umsetzung. Sie lernen bewährte Methoden kennen und bekommen Impulse zum Aufbau neuer oder Verbesserung bestehender Prozesse. Neben der besseren Integration von Marketing und Vertrieb stellen Unternehmen eine bessere Messbarkeit von Marketing sicher.

Lead Management wird als integrierte Methode übermittelt mit handfesten Maßnahmen für Vertrieb und Marketing.

Fallstudien, Beispiele integrierter Online- und Offline-Kampagne sowie ein Überblick notwendiger Technologien und Chancen mit KI zeigen erfolgreiche Herangehensweisen.

Die Teilnehmer profitieren von kompaktem Wissen und können individuelle Fragen direkt mit dem Referenten klären. Am Ende wird ein maßgeschneideter Aktionsplan entwickelt. Aus diesem resultieren nächste Schritte und ein erster Fahrplan auf dem Weg zum erfolgreichen Lead Management.

6 Schritte in 6 Monaten: Lead Management aufsetzen und messbar zum Unternehmenserfolg beitragen

- Schritt 1: Bestandsaufnahme**
- Historie & Kontext
 - Rolle & Ziele von Marketing
 - Organisation, Technologie, Prozesse
 - Zeitplan & Anwendungsfälle

- Schritt 2: Workshop**
- Strategie & Methodik
 - Praxisbeispiele & Best Practices
 - Aktives Funnel Management
 - Chancen mit KI & Aktionsplan

- Schritt 3: Planung**
- Ziele & KPIs
 - Rollen & Verantwortlichkeiten
 - Programme & Kampagnen
 - Organisation & Prozesse

- Schritt 4: Abstimmung Vertrieb**
- Ziele & Go-to-Market
 - Segmente & Angebotsfokus
 - Lead Management Prozess
 - Kommunikation & Reporting

- Schritt 5: Umsetzung**
- Interne Schulung
 - Pilotprojekte starten
 - ROI-Kalkulator bauen
 - Dashboard fertigstellen

- Schritt 6: Optimierung**
- Ergebniskontrolle
 - Analyse
 - Notwendige Anpassungen
 - Nächste Schritte

ZIEL GRUPPE:

Fach- und Führungskräfte aus B2B Marketing, Vertrieb und CRM, die den messbaren Umsatzbeitrag von Marketing über Lead Management steigern wollen. Je nach Situation kann der Workshop eher auf die Einführung oder Optimierung bestehender Prozesse ausgerichtet werden.

„Ich war überrascht, wie viel sich aus dem Sales Funnel noch herausholen lässt. Mit dem Profiblick packt Lutz Klaus an: Er bietet klare, praxisorientierte Handlungsempfehlungen. Der Teilnehmer profitiert dabei aus einem reichhaltigen Erfahrungsschatz. Zusätzlich gibt Lutz zahlreiche Impulse zum Einsatz der brandaktuellen digitalen Marketing-Werkzeuge. Damit schafft man Klarheit und Transparenz. Es vereinfacht und beschleunigt den Weg zu einem besseren Marketing ROI und mehr Erfolg.“

Sven Bedö
Leiter Marketing, Flottweg SE

REFERENT:

Lutz Klaus ist Experte für Funnel und Lead Management, Data-Driven Marketing und Marketing Automation. Er hat 37 Jahre internationale B2B Marketing- und Vertrieberfahrung. 2016 gründete er die Beratungsagentur Marketing ROI Experts. Seit mehr als 20 Jahren beschäftigt er sich mit Lead und Funnel Management und hat die Methoden in vielen Unternehmen erfolgreich implementiert. 2020 erschien sein Buch „Data-Driven Marketing und der Erfolgsfaktor Mensch“ und 2021 sein Beitrag „Marketing Automation – So sieht das perfekte Prozessmodell zur Implementierung aus“ im Praxishandbuch B2B Marketing bei Springer Gabler.

NUTZEN:

Erfolgreiches Lead Management ermöglicht Unternehmen den systematischen Aufbau von Neugeschäft. Teilnehmer verstehen,

- wie Kunden effektiv gewonnen werden,
- wie sie identifiziert und entwickelt werden,
- Wie sie an die richtigen Absprechpartner zum Abschluss gelangen.

• Wie sie KI zielgerichtet einsetzen

In einem Mix aus Methodenlehre, praktischen Beispielen, Gruppenübungen und gegenseitigem Austausch lernen Teilnehmer relevante Kennzahlen und Benchmarks kennen. Sie bekommen bewährte Methoden und Werkzeuge an die Hand. Mit Bezug auf ihre spezifischen Ziele und Herausforderungen definieren sie konkrete Maßnahmen zur unmittelbaren Anwendung.

Durch enge Abstimmung im Vorfeld werden Inhalte auf Ihr Unternehmen abgestellt, um den größtmöglichen Nutzen sicherzustellen.



WEITERE INFORMATIONEN UND BUCHUNG:



TAG 1



Einführung: Mehrwert im Marketing schaffen

- Messbares Marketing und ROI: Bedeutung, Möglichkeiten und Grenzen
- Erfolgsfaktor Kultur: Messen und optimieren im Unternehmen verankern
- Relevante online und offline Messgrößen sowie KPIs

Planung: Gut geplant ist halb gewonnen

- Integrierte Planung zwischen Marketing und Vertrieb als Erfolgsvoraussetzung: Identifikation von Zielsegmenten und Investitionsschwerpunkten
- Entwicklung eines übersichtlichen Marketingplans mit Schwerpunkt auf Demand Generation zum laufenden Monitoring der Zielerreichung
- Integriertes Funnel-Management und Optimierung: 3V-Methode

Umsetzung: In der Praxis die Erfolgsvoraussetzungen schaffen

- Lead Management und Nurturing in der Praxis: Nationale und internationale Kampagnenbeispiele
- KI-Einsatz, Lead Scoring und andere Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebs- und Marketingproduktivität
- Wirkungsvolle Aktionen in den einzelnen Funnel-Phasen zur Verbesserung der Konvertierungsquoten

TAG 2



Monitoring: Steuern Sie Ihr Marketing über operative Dashboards

- Erfolgsmessung von Kampagnen: Worauf es wirklich ankommt
- Reporting und Optimierung über Dashboards: Beispiele und Best Practices
- 7 Tipps für erfolgreiche eigene Dashboards

Technologie, Organisation und Budget: Rollen und Prozesse optimal aufsetzen

- Datenbank-Management, CRM, KI und Technologie-Stack
- Organisation: Rollen, Prozesse und Kommunikation aufsetzen
- Zielorientierte Budgetplanung für Demand Generation: Wie viel Marketing darf es sein?

Zusammenfassung und nächste Schritte

- Checkliste: 10 Tipps für effektives Lead Management
- Priorisierung Arbeitspakete und Festlegung Maßnahmenplan sowie Roadmap
- Feedback und offene Fragen