CPL

Veröffentlicht am 10. September 2025 von Marie

CPL (Cost per Lead)
Der Begriff **CPL** bezeichnet die **Kosten pro Lead** und ist eine wichtige **KPI (Kennzahl)** im **Online-Marketing**. Ein **Lead** bedeutet, dass ein potenzieller Kunde seine **Kontaktdaten hinterlässt** – zum Beispiel über ein Formular, eine Newsletter-Anmeldung oder eine Terminbuchung. Der CPL berechnet sich, indem die gesamten **Werbekosten** durch die Anzahl der gewonnenen **Leads** geteilt werden. Beispiel: 1.000 € Werbebudget ergeben 100 Leads – der **CPL liegt bei 10 €**. Unternehmen nutzen diese Kennzahl, um die **Effizienz und Wirtschaftlichkeit** ihrer **Kampagnen** zu bewerten und Budgets gezielt zu optimieren. Ein niedriger CPL deutet auf eine **kosteneffiziente Leadgenerierung** hin, während ein hoher Wert auf Verbesserungsbedarf schließen lässt.