LEAD

Veröffentlicht am 13. April 2026 von Marie

Was ist ein Lead?

Ein Lead ist ein potenzieller Kunde, der Interesse an deinem Angebot zeigt und seine Kontaktdaten hinterlässt – zum Beispiel über ein Formular, eine Anfrage oder eine Anmeldung.

Beispiel:
Ein Besucher trägt sich auf deiner Website für ein kostenloses Erstgespräch ein. Damit wird er zum Lead.

Worauf es ankommt:
Wichtig ist, dass Leads nicht nur gesammelt, sondern auch qualifiziert werden. Nicht jeder Interessent ist automatisch ein passender Kunde.

Wichtig:
Leads sind die Grundlage für deinen Vertrieb. Ohne Leads gibt es keine neuen Kunden.