

# 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.