

Sådan får I systematisk flere B2B-kunder

-UDEN en webshop





Hvem er vi?

Innovativ vækstvirksomhed
med stor passion for salg & markedsføring



+100.000 leads

+25 lande

+250 kunder



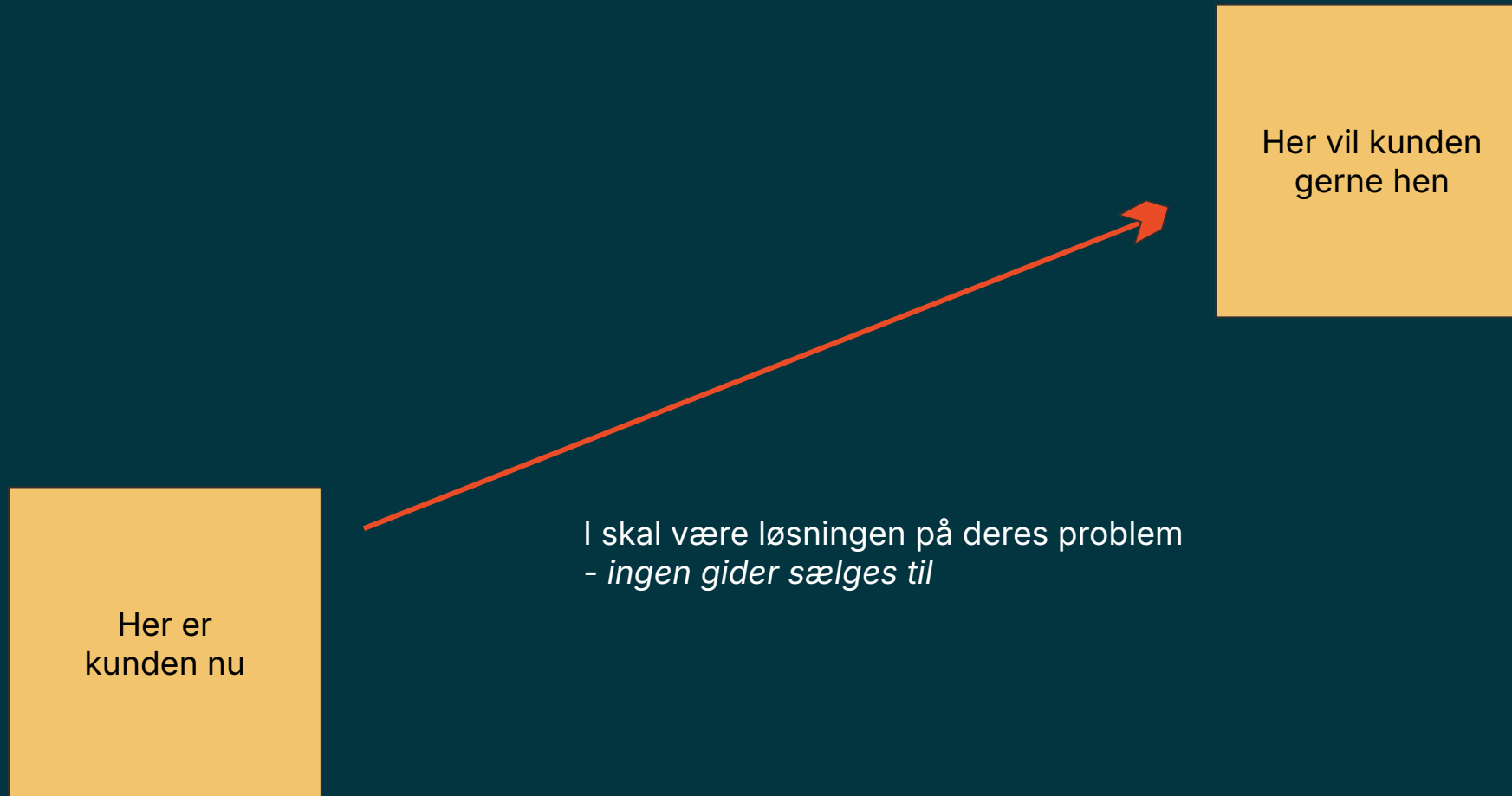
Hvad laver vi?



Vækst



Målgruppen



Awareness niveauer



Unaware



Problem Aware



Solution Aware



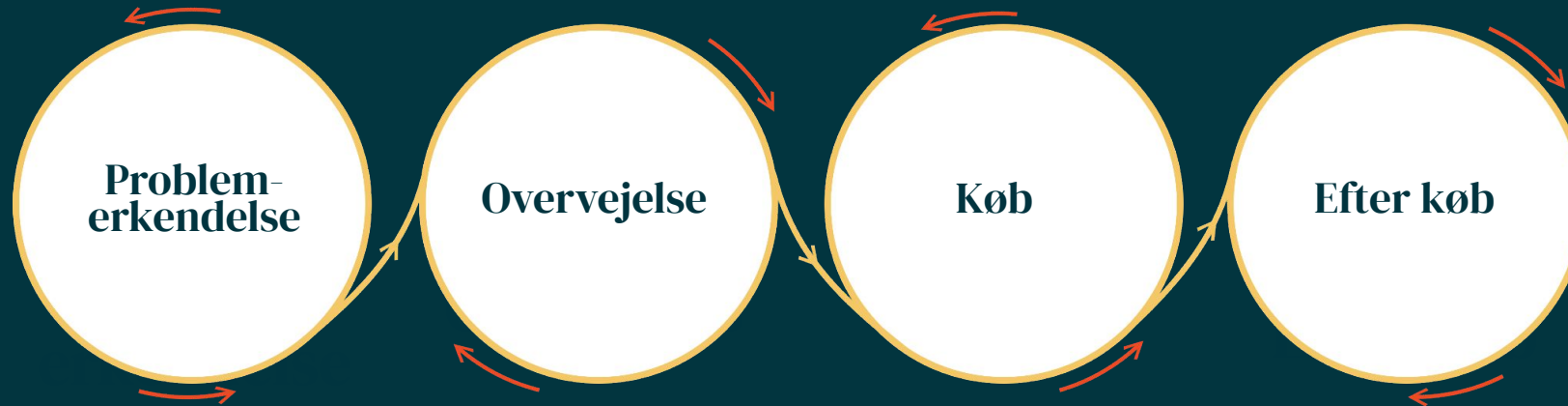
Product Aware



Most Aware



Design Kunderejsen



*Det tager i gennemsnit 207,1 dage
fra at vi opsamler et B2B lead til at der lukkes en ordre
(Statistik fra 2024 fra vores kunder)*

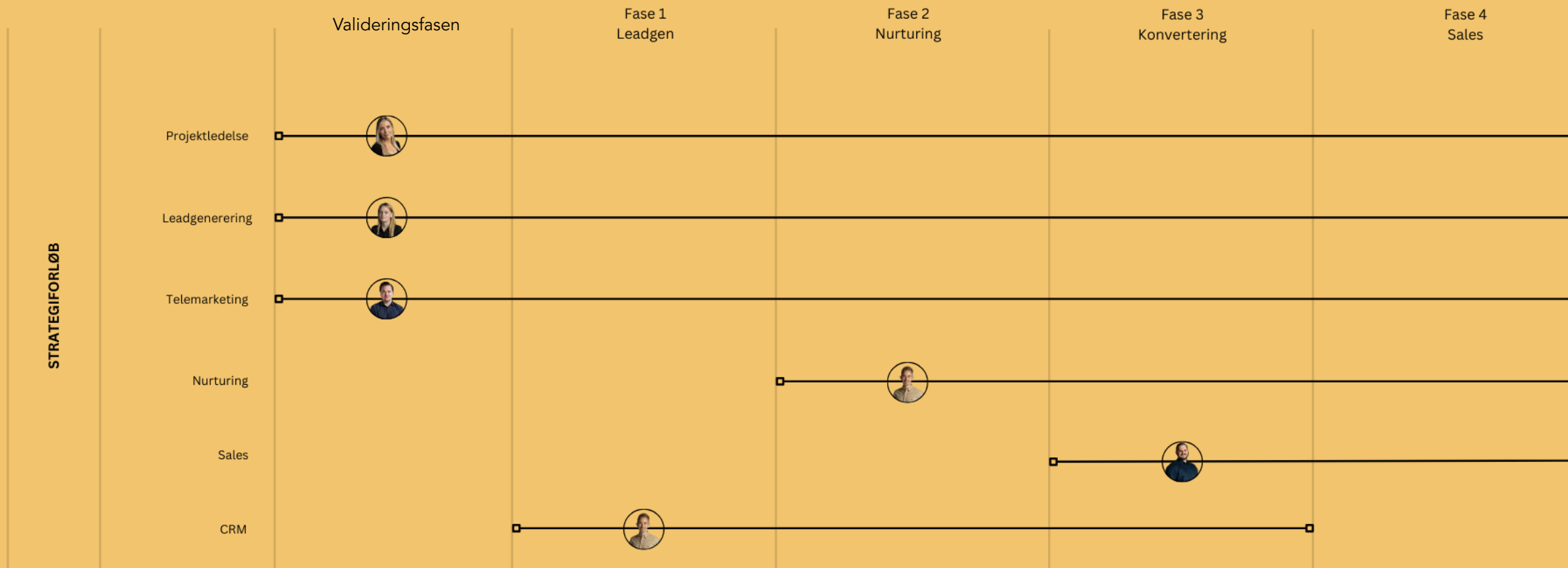


Salg & Marketing skulle aldrig have været 2 afdelinger

*Det svarer til at hvert bandmedlem står i hver deres rum og spiller hver deres sang.
-og undrer sig over at det ikke lyder godt.*



Spil på de rette strenge på de rette tidspunkter.



Eksempel på “en god sang”



Lead Magnet



Discovery call



Marketing-
process



MQL call



Meeting /
dialogue

B2B leadgenerering

Tiltræk de rigtige leads med en Lead Magnet



Eksempler:

- White Paper / E-bog / Guide
- Live og Automatiserede webinar
- Værdiskabende video
- 10 råd fordelt på 10 e-mails
- Demo af software
- Prislister
- "Kom med som gæst" (netværk)
- Workshop / Strategimøde
- Digital Give Away f.eks. Hydraulik symboler



Agenda Webinar - E-mail marketing og pipeline management for B2B

1	Præsentation
2	Kunderejsen i B2B-regi
3	Content offers - gated, premium & interaktivt
4	Automation & nurturing
5	Pipeline management & CRM
6	Tools, budgetter og anbefalinger



Lead opsamling

Leadannoncer



FORMÅL

Få oplysninger på
(og tilladelse fra)
relevante leads

LeadMotor®
582 følgere
Promoveret

Garantien på 100 nye kunder i næste måned findes ikke!


-Men det gør opskriften på en struktureret salgsproces, der sikrer, at i booker flere salgsmøder fremadrettet.

Med en struktureret tilgang til B2B salg, opnår du:

- En markant højere hitrate på din mødebooking.
- Bedre samspil mellem marketing og salg.
- En kontinuerlig tilstrømning af relevante leads.
- Understøttelse af jeres nuværende salgsproces til at forbedre dine sælgers tid og fokus.

Vi har udarbejdet en guide, der giver dig opskriften på, hvordan du laver systematisk og effektiv B2B salg.

Tryk på "Download" og hent guiden.



Strukturér salget for dig og dine sælgere - Download guide.
leadmotor.dk

[Download](#)

LeadMotor®

Udfyld dine oplysninger, så vi kan sende dig vores E-bog.

Vi sender disse oplysninger til LeadMotor® underlagt deres [privatlivspolitik](#)

Work email *

First name

Last name

Company name

* Samtykke påkrævet

[Send](#)

Strukturér salget for dig og dine sælgere - Download guide.
leadmotor.dk

[Download](#)

LeadMotor®
582 følgere
Promoveret


✓ Oplysningerne blev sendt til LeadMotor®

Du modtager automatisk vores E-bog inden for få minutter! Vi anbefaler at du får den læst.. Tro os.. der er mange penge at hente!

[Besøg websted](#)

Søren Kristensen og 32 til

Reaktioner



[Synes godt om](#) [Kommenter](#) [Del](#) [Send](#)



Statistik fra 2024 fra vores kunder

Gns. tal inden for Industri, Teknologi, IT og Konsulenter
- på tværs af målgrupper

 Meta

Leadrelevans på 43%

Pris. pr. relevant lead 273 kr.

14% blev der booket møder med

24% nye kunder herfra

Linked 

Leadrelevans på 69%

Pris. pr. relevant lead 322 kr.

16% blev der booket møder med

30% nye kunder herfra

Eksempel på en messestrategi på LinkedIn

For LeadMotor® fra 7.11.2024-13.1.2025



Messe: Agromek - MCH Herning

Metode: E-bog med Ultra relevant indhold til målgruppen + TM opfølgning

Annoncebudget: 12.271kr.

Antal Leads: 20

Pris pr lead: 613kr.

19 relevante leads (95%)

1 ikke relevant lead

Pris pr relevant lead: 645kr. (Dobbelt så højt som gennemsnittet)

Mødebooking: 9 ud af 19 Leads takkede ja-tak til et møde

2 personer rakte selv efter et møde, efter at have set vores annoncer

7 personer blev booket til møde via Telemarketing

47,3% blev til møder!

Mødepris: 1.363kr. (målt på annonceringsbudgettet)



Pipeline Management

ActiveCampaign >

HubSpot



Pipeline Management

LM® Qualification Pipeline

Are these leads relevant?	Yes - Relevant ✓	No - Not Relevant ☹	Maybe - Unknown ?	Stop Communication ✖
126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	104 deals 0kr DKK	104 deals 0kr DKK	30 deals 0kr DKK

LM® Sales Pipeline

Relevant Marketing Leads	Discovery Call	Marketing Process	Marketing Qualified Lead	Manual / Dialog	Meeting / Demo	Proposal / Negotiation
126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK	126 deals 0kr DKK



Afgørende Indsigt for hvert ansvarsområde

- For jeres sælger
- For jeres marketing
- For jeres ledelse



Indsigt for sælgerne



**Overblik over leads
der skal kontaktes**



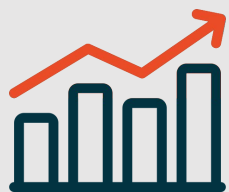
**Information
på leads**



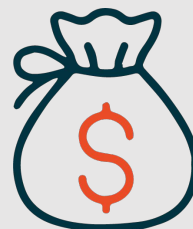
**Overblik over
salgsperformance**



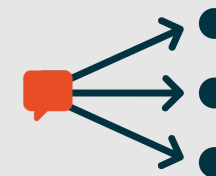
Indsigt for marketing



**Hvilke aktiviteter,
der skaber salg**



**Hvordan budgettet
anvendes bedst**



**Systematisk
kommunikation**



Indsigt for ledelsen



Hvordan sælgerne
performer



Potentiel omsætning
i jeres pipeline



Forecast for salg /
sandsynlighed



Marketing der
indgik i salget



Indsigt for alle



AC Account

01/05/2022

25/09/2022

Cohort View

Lead source

All

User

All

On Off

Performance



To be qualified

7 leads

Max days not qualified

11 days

Ready for disc. call

33 leads

Avg days not called

63 days

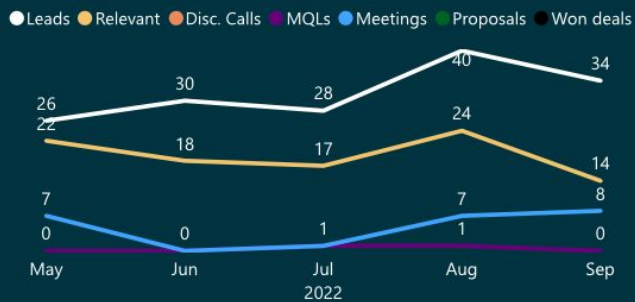
Ready for MQL call

2 leads

Max days not called

48 days

Performance per month



Primary conversion rates



Sådan får I systematisk flere B2B-kunder

-UDEN en webshop



Spørgsmål?

Connect, skriv eller ring



Martin Nørgaard Klausen



Martin@leadmotor.dk



44 14 10 92



LEADMOTOR®

