



**Hiper
Labs**

WHITEPAPER

**5 Onmisbare inzichten
voor succesvolle
leadgeneratie in B2B**

‘You are out of business if you don’t have a prospect’

Waarom is leadgeneratie in B2B een ‘must’?

1

INSIGHT

Laten we eerlijk zijn: niemand houdt ervan om “NEE” te horen te krijgen. Jouw salesmedewerkers zijn hier niet anders in. Dit is exact de reden waarom salesteams zich vaak liever bezighouden met bestaande klanten dan met het creëren van nieuwe kansen bij prospects. Om je salesteam beter te laten renderen is het dus van belang om een slim leadgeneratieproces in te richten.



Wat harde cijfers:

1. B2B-bedrijven met volwassen leadgeneratieprocessen genereren 133% meer omzet in vergelijking met andere bedrijven.
Intellistart 2018
2. Bedrijven die actief leads genereren, hebben verkopers die 73% van hun tijd aan verkopen besteden, terwijl verkopers van bedrijven zonder leadgeneratie slechts 57% van hun tijd aan verkopen besteden.
Marketo 2019
3. 56% van de organisaties met een leadgeneratieproces overtreft hun omzetdoelstellingen vanwege effectieve inspanningen voor het genereren van leads.
Hubspot 2017

Conclusie

Wie succesvol wil zijn in B2B sales zorgt voor een constante aanvoer van gekwalificeerde leads. Via cold calling, online campagnes of welke andere manier dan ook. Gekoppeld aan een goed ingerichte customer journey zorgt dit voor meer klanten en meer omzet.

‘Without lead generation your business will be pretty

dead in a short period of time’ Marco Cirillo

Welk kanaal genereert de beste B2B leads?

INSIGHT

2

1. Evenementen

Live-evenementen zoals seminars, workshops en beurzen zijn het onmiskenbare bewijs dat mensen emotionele wezens zijn. De reden is simpel: evenementen verbinden mensen met jouw bedrijf. En dit wordt steeds belangrijker naarmate ons leven meer verweven raakt met digitale wereld. It's all about the human touch in this digital age.

2. Webinars

Ze bieden je alle inhoud van een beurs of workshop zonder dat je je bureau hoeft te verlaten. Een succesvol webinar begint met goed ontwikkelde inhoud en effectieve pre-webinar promotie. Post-webinar promotie en het werven of trainen van de juiste presentatoren zijn een must voor succes.

3. Lead nurturing campagnes

Ominchannel campagnes waarbij emailmarketing in combinatie met platforms zoals LinkedIn of Google Advertising wordt ingezet om leads te genereren zijn uiterst succesvol. Slimme customer journeys zorgen ervoor dat je leads creëert en converteert naar deals. Een lead is nieuwsgierig naar jouw bedrijf. Blijf dus communiceren.

4 Whitepapers

Relevante informatie wil iedereen graag hebben. Daarom zijn whitepapers ook zo succesvol. Ze geven uw organisatie credibility en leveren tegelijkertijd gekwalificeerde nieuwe leads en nieuwe contacten op. Een bijkomend voordeel is dat de kosten van het maken van een whitepaper relatief laag zijn. Ook voor whitepapers geldt dat een goede opvolging cruciaal is.



Most effective lead generations strategies

Bron: Demand Generation Report 2018



Welk kanaal genereert de beste B2B leads?

INSIGHT 2

5. Casestudies

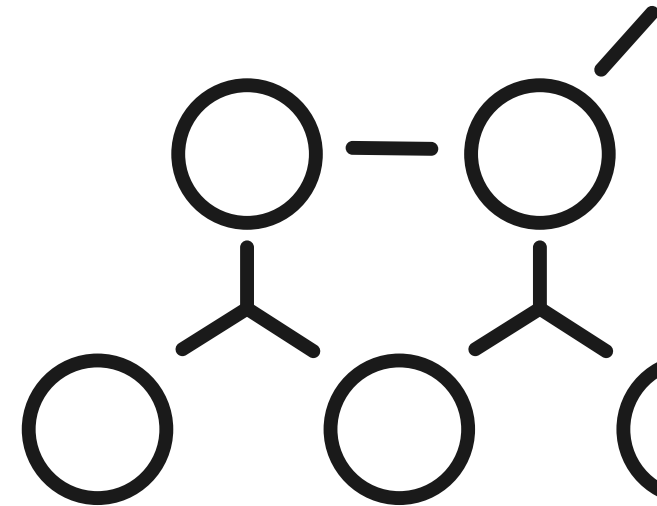
Dit kan een belangrijke troef zijn voor jouw organisatie. Bedenk wat meer bij jou zou blijven hangen- een factsheet met wat data óf een actueel verhaal over een klant die de geïntegreerde oplossing heeft gebruikt, met details over de aanvankelijke pijn die zij hebben ervaren en hoe deze oplossing - jullie oplossing - deze heeft opgelost?

6. Video & Podcasts

Door het creëren van video- of podcastcontent met relevante informatie kun je snel in beeld komen bij de doelgroep. Het vereist wel iets meer inzet en creativiteit maar kan op de lange termijn goed bijdragen aan een positief beeld van uw organisatie

Conclusie

Het mag dus duidelijk zijn: Er zijn meer dan voldoende mogelijkheden en kanalen om goede leads te genereren. Voor de meeste organisaties is het gewoon een kwestie van beginnen en continu blijven leren en verbeteren. Let's go!

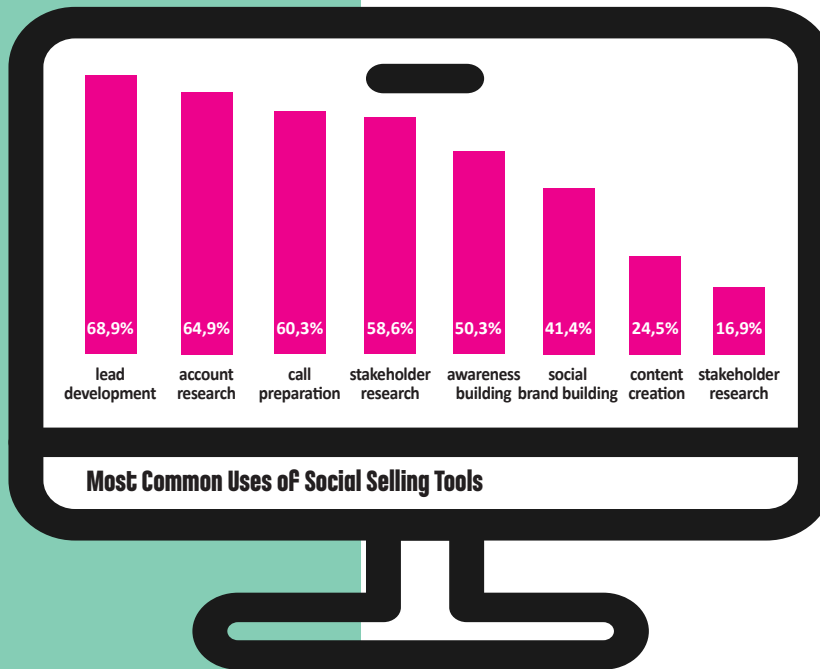


'The way you position yourself at the beginning of a relationship

has a profound impact on where you end' Ron Karr

Vijf cruciale ingrediënten voor succesvolle B2B leadgeneratie

INSIGHT **3**



Bron: CSO Insights

1. CRM

CRM-software is een cruciale tool voor elke salesorganisatie. Als je een CRM-systeem goed hebt geïmplementeerd krijg je betere verkoopresultaten, sluit je meer deals en vergroot je de nauwkeurigheid om te kunnen forecasten. Een CRM gevuld met de juiste en actuele data is letterlijk goud waard.

2. E-mail marketingtool

Om in te spelen op actuele gebeurtenissen is het is cruciaal om snel met je doelgroep te kunnen communiceren. Een mailtool kan daarbij helpen. Ook voor het versturen van nieuwsbrieven, voor aankondigingen of andere voor jouw doelgroep(en) relevante informatie kan middels een goede mailtool en een paar mooie templates zorgen voor goede respons.

3. Social media tools

Sociale media bieden je een ongekende kans om via de bekende platforms zinvolle campagnes voor het genereren van leads te starten. LinkedIn, Facebook, Twitter en Instagram zijn overal. Social media is misschien wel de ultieme equalizer onder bedrijven in deze tijd. Zeker ook voor het genereren van B2B leads.



4. Bedrijfs website

Het lijkt een no brainer maar geen enkel bedrijf kan meer zonder een goede website. Het kan prospects veranderen in klanten of potentiële klanten weggagen. Digitale conversiegoeroe Neil Patel zegt hierover: "uw leads zijn zo goed als de website die ze produceert." Waarom? Omdat je website en landing pages niet alleen kansen zijn om je aanbod zichtbaar te maken, maar ook om je leads vooraf te kwalificeren.

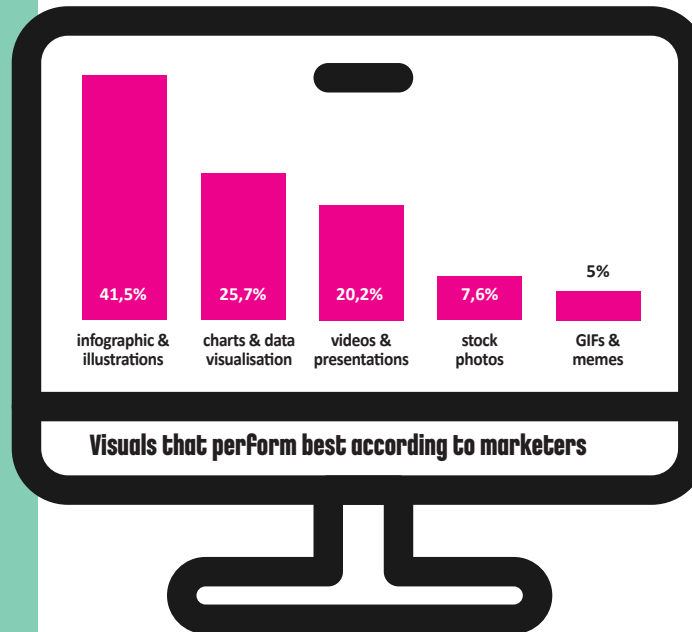


Vijf cruciale ingrediënten voor succesvolle B2B leadgeneratie

INSIGHT 3

5. Content & Design

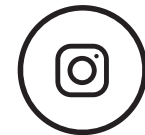
De meeste mensen kijken liever naar een originele infographic dan dat ze een stuk tekst moeten lezen. En zelfs een stuk tekst moet er aantrekkelijk uitzien en makkelijk om te lezen zijn. Het is daarom van belang om voldoende aandacht te schenken aan het creëren van goede content.



Bron: Vengage

Conclusie

Elke sales en elke marketeer heeft goede tools nodig. Geef ze daarom een goed ecosysteem om leads te genereren en te kunnen opvolgen. Maar vergeet niet: Een salesmanager is geen inbound marketingspecialist. Laat iedereen doen waar hij of zij goed in is en schakel indien noodzakelijk een externe partij in om te helpen met het implementeren van een CRM of het opzetten van een onlinecampagne.



'The lead generation process starts by finding out where your

target market 'lives' on the web' Wayne Davis

De 5 grootste uitdagingen voor B2B leadgeneratie

INSIGHT

4

1. Onvoldoende tijd en kennis

Dit is de meest voorkomende uitdaging en een excuus voor niet het genereren van leads. Als je met dit probleem wordt geconfronteerd, is de oplossing eenvoudig: stop met het handmatig genereren van leads of geforceerd opleggen van leadgeneratie aan je salesteam. Begin met het automatiseren van het proces of besteed het uit naar een sales- en marketingpartner.

2. Slecht of ongedefinieerd sales proces

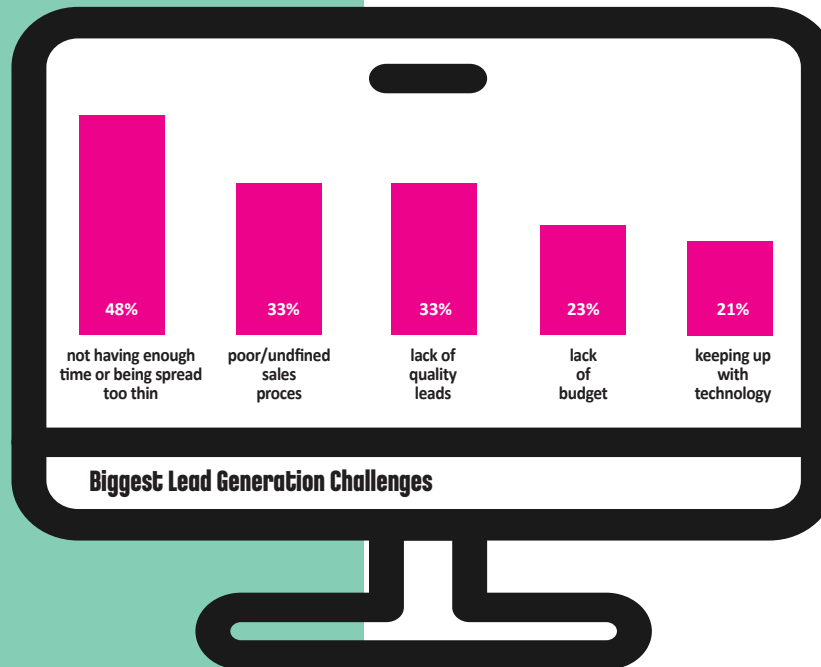
Als customer journeys niet duidelijk zijn of niet op elkaar aansluiten dan verlies je kostbare leads. Hoe vaak wordt de inbox van je “info@” mailadres gecontroleerd? Of worden mensen wel doorverbonden naar de juiste contactpersoon? Wordt de chatservice goed bemand? Neem dus de tijd om je leadgeneratieproces te evalueren en ervan te leren.

3. Gebrek aan kwalitatieve leads

Leads die niet ergens in het proces gekwalificeerd worden zijn nutteloos. Ze kosten je medewerkers veel tijd en energie. Als het er teveel zijn zorgt het ook nog eens voor frustratie. Dus zorg voor een goed kwalificatieproces. Zonder leads heb je geen klanten. Zonder klanten ... heb je geen business. In ieder geval niet lang.

4. Onvoldoende budget

Een tekort aan budget voor leadgeneratie is een van de belangrijkste redenen waarom bedrijven falen in hun marketingstrategie. Maar effectieve marketing hoeft niet heel kostbaar te zijn. Er zijn genoeg financieel interessante marketingtechnieken om uit te kiezen. Denk aan emailmarketing en het inrichten van een aantrekkelijke website.



Bron: Bop Design, 2018



De 5 grootste uitdagingen voor B2B leadgeneratie

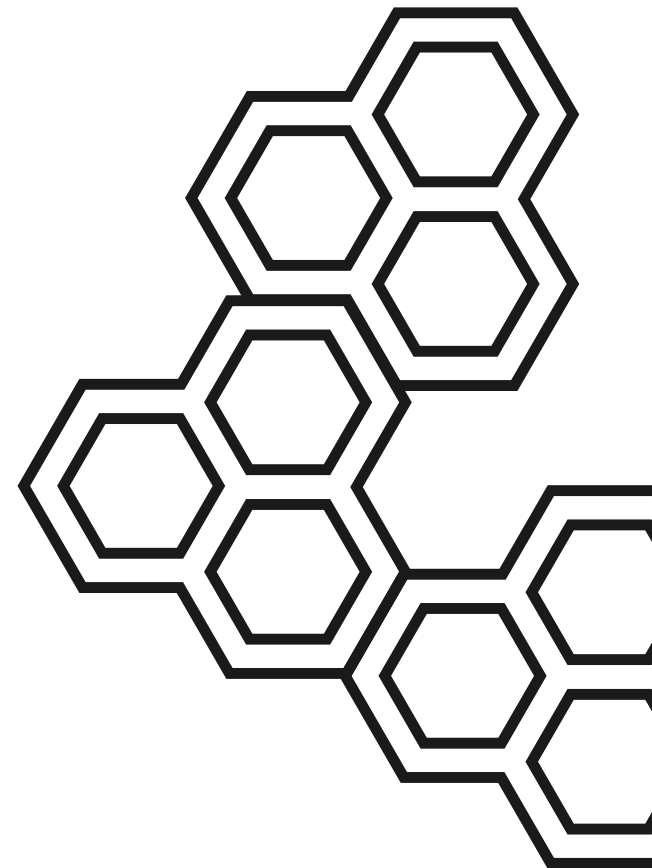
INSIGHT 4

5. Technologische uitdagingen

Moderne leadgeneratiestrategieën zijn sterk afhankelijk van gegevens en het gebruik van nieuwe technologie - allemaal zaken waarvoor budget en ondersteuning nodig zijn. Bovendien hebben nieuwe benaderingen voor het genereren van leads meer praktische inspanning nodig. Hierdoor kan de inzet van en de druk op personeel mogelijk te groot worden. Zorg daarom voor partners die uw organisatie verder helpen met het ontwikkelen van een goed leadgeneratieproces.

Conclusie

Dingen kunnen misgaan. Zorg voor voldoende evaluatiemomenten en leer van deze ervaringen. Blijf verbeteren en optimaliseren. Een goed leadgeneratieproces zorgt voor continuïteit op lange termijn en creëert een sales gedreven organisatie.



'65% of businesses say generating traffic and leads is

their biggest marketing challenge' Hubspot

Vijf redenen waarom B2B niet zonder telemarketing kan

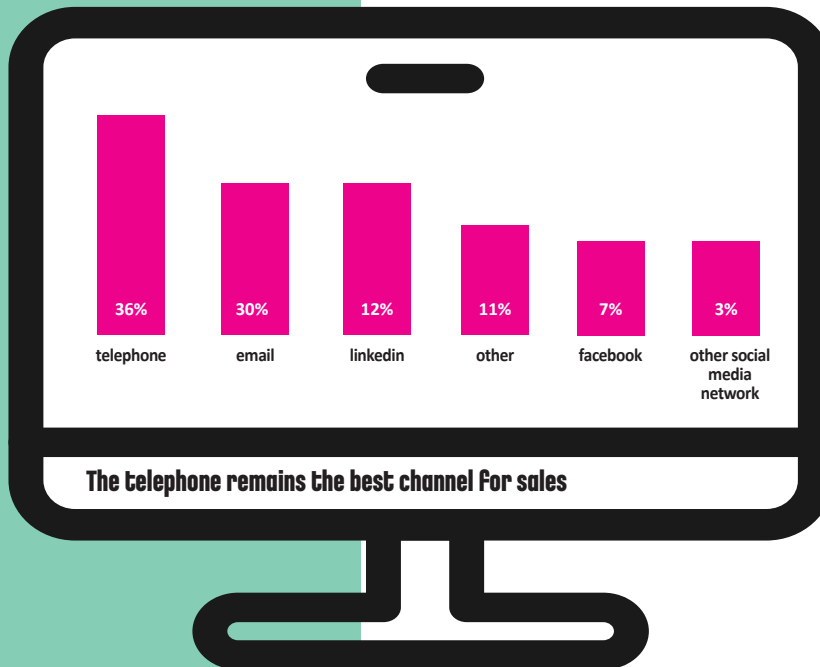
Een van de meest onderschatte leadgeneratie processen in B2B is cold calling. Veel sales hebben er enorm veel moeite mee om prospects “out of the blue” te benaderen. En toch is het een perfecte manier om de agenda vol te krijgen met gekwalificeerde salesafspraken. Een bijkomend voordeel van telemarketing is dat je meer informatie krijgt over de markt en de verschillende spelers. Maar vooral ook in welke fase je potentiële prospects zich bevinden. Je verrijkt daarmee de data in je CRM. Maak daar gebruik van. In plaats van af te wachten neemt je het initiatief in handen en benader je de markt proactief.

Uit diverse onderzoeken blijkt het langdurige succes van B2B telemarketing:

1. Organisaties die van mening waren dat cold calling niet langer effectief is, kenden 42% minder groei dan degenen die anders dachten. (Sales Engagement)
2. 92% van de verkoopprofessionals geeft op na het 4e gesprek, maar 80% van de prospects zegt vier keer nee voordat ze ja zeggen. (MarketingDonut)
3. 42% van de salesprofessionals zegt dat prospectie het moeilijkste deel van hun werk is. De rest zegt dat de deal sluiten het lastigst is (36%) of kwalificeren van de opportunity (22%) (Hubspot)
4. 69% van de kopers geeft aan in 2019 één of meer ongevraagde telefoontjes te accepteren. (RAIN GROUP)
5. 82% van de kopers zegt dat ze meetings hebben geaccepteerd na een reeks contacten met sales, die begonnen zijn met een cold call. (RAIN GROUP)

Conclusie

Prospects proactief telefonisch benaderen is zinvol en effectief en past goed in een mix met andere kanalen. Zorg voor een goede telemarketing partner die uw markt begrijpt en uw salesteam succesvol aan tafel krijgt bij nieuwe prospects. Zo doet iedereen waar hij goed in is.



Bron: HubSpot, State of Inbound

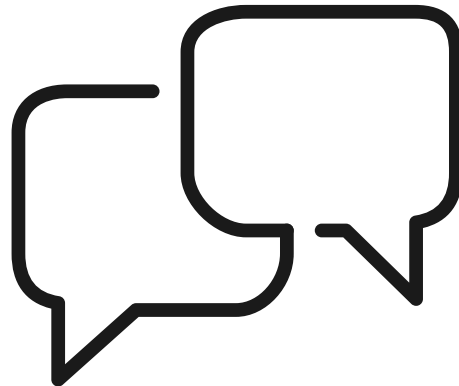
INSIGHT **5**



HOE?
VERDER

Julianastraat 30
2012ES Haarlem
Telefoon +31 851 304 075
info@hiperlabs.com
www.hiperlabs.com

HiperLabs Whitepaper series:
5 Onmisbare inzichten voor succesvolle B2B leadgeneratie



Wil je meer weten hoe je het salesproces in jouw organisatie slimmer in kan richten? Door gebruik van salestechnology en het optimaliseren van leadgeneratie en customer.

HiperLabs combineert 2 cruciale onderdelen voor B2B klanten om op een slimme wijze leads te genereren:

1. Slimme Leads

Wij genereren leads en maken afspraken via on- en offlinekanalen voor onze B2B opdrachtgevers. Op deze wijze zorgt Hiperlabs voor volle agenda's van uw sales team en een goed gevulde salesfunnel

2. CRM & SalesTechnology

Wij zijn onder andere een Salesforce- en Hubspotpartner. Hierdoor kunnen wij uw organisatie helpen met de implementatie van een CRM en marketing automation systeem. Maar ook voor het automatiseren van offerte processen of het inzetten van bijvoorbeeld gamification tools.

Meer weten?

Neem contact op met **Arnold van Splunter**, co-founder @Hiperlaps.com voor een informatief gesprek. Neem de eerste stap naar langdurig salesucces.

arnold@hiperlabs.com
www.hiperlabs.com

'For every sale you miss because you're too enthusiastic, you

will miss a hundred because you're not enthusiastic enough' Zig Ziglar