

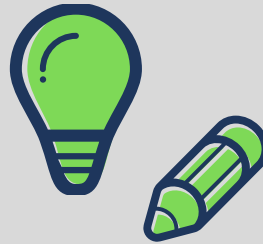
Online Sales Prozess

Mit individuellen Inhalten Leads generieren und
in Verkäufe wandeln.

Content Erstellung

Erstellen Sie Inhalte (Content), die Ihre Zielgruppe interessieren. Fragen Sie sich dabei, "Welches Problem löst mein Produkt / meine Dienstleistung für meine Kunden". Erstellen Sie z.B. Leitfäden, Präsentationen, E-Books.

STEP
01



Content Verteilung

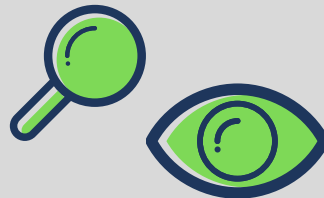
Verteilen Sie diese Inhalte über Online Kanäle wie LinkedIn, XING, Facebook, Blog, Newsletter. Messen Sie dabei, welche Kanäle am besten funktionieren (konvertieren). Bringt Ihnen ein Facebook Post mehr Besucher auf Ihre Seite als ein LinkedIn Artikel? Was kostet es jeweils, diese Kanäle zu bewerben?

STEP
02

Leads sammeln

Sammeln Sie die Kontaktinformationen von potentiellen Kunden (Leads), die sich für Ihre Inhalte interessieren, z.B. auf Landingpages oder Formularen. Achten Sie dabei darauf, dass die Kunden sie autorisieren, sie kontaktieren zu dürfen (DSGVO).

STEP
03



Leads qualifizieren

Bewerten Sie die Kunden nach ihrem Potential: "lohnt" sich direkt ein Anruf? Ist es besser, den Kunden mit weiteren Informationen zu versorgen? Welches Entwicklungspotential bringt der Kunde mit? Nutzen Sie dabei auch Kontextinformationen aus Sozialen Medien: "Wo arbeitet der Kunde, welche Hobbies hat er?"

STEP
04



Sale abschliessen

Kontaktieren Sie den Kunden auf dem aus Ihrer Sicht besten Weg: ein Telefonat, per Email, über einen Videochat. Erstellen Sie dazu einen Kontaktleitfaden und optimieren Sie diesen. Und üben, üben, üben :)

STEP
05

Unsere Virtuellen Assistenten (VPAs) unterstützen Sie in allen Schritten des Online Sales Prozess.

Das my-vpa Qualitätsversprechen:
✓ Professionell geschult
✓ Deutschsprachig
✓ Keine Fixkosten
✓ Jederzeit verfügbar

Registrieren Sie sich kostenfrei auf
www.my-vpa.com