

بهترین روش‌های

تولید سرخ B2B



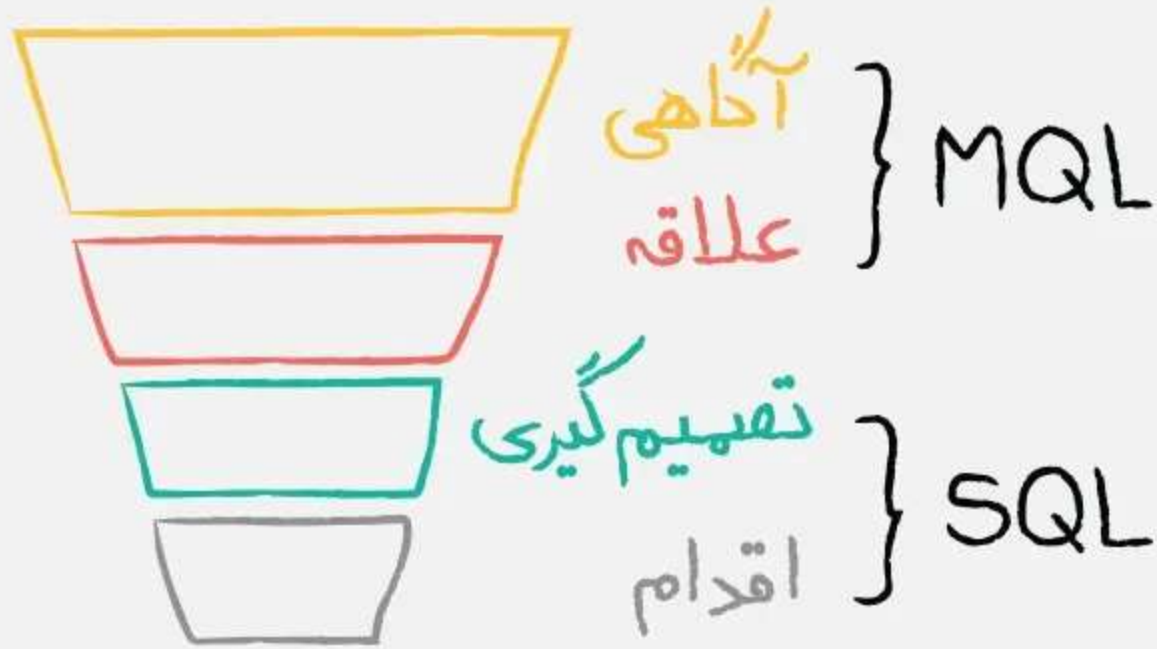
منظور از تولید سرنخ B2B چیست؟!



به فرایند جستجوی مشتریان بالقوه جدید در صنایع B2B و تبدیل فرصت‌های فروش با کیفیت به سرنخ، تولید سرنخ B2B می‌گویند.



MQL vs. SQL



سرنخ واجد شرایط بازاریابی

MQL چیه؟!

سرنخ‌های باکیفیت و واجد شرایط بازاریابی، مشتریان بالقوه‌ای هستند که به محصولات و خدمات شرکت شما علاقه دارند اما لزوماً آماده‌ی خرید نیستند. این افراد قبل از ورود به بالای قیف فروش، به اطلاعات بیشتری نیاز دارند.



سرنخ واجد شرایط فروش

SQL چیست؟!

سرنخ‌های باکیفیت فروش، چند قدم جلوتر هستند.
SQL ها سرنخ‌هایی هستند که با تیم فروش در تماس بوده‌اند،
اطلاعات بیشتری را تقاضا کرده‌اند و آماده‌ی خرید هستند.



حالا میریم سراغ ۱۶ روشی که

برای تولید سرنگ B2B

میتونین توی کسب و کارتون

ازش استفاده کنید!



۱
فهرستی از کسب‌وکارهای هدف تهیه کنید.

۲
ایمیل سرد بفرستید.

۳
از اتوماسیون بازاریابی برای پرورش سرنخ‌ها استفاده کنید.

۴
در وبسایت‌تان، امکان چت زنده بگذارید.



۵ عضو گروه‌های مرتبط در شبکه‌های اجتماعی شوید.

۶ از نظرات آنلاین استفاده کنید.

۷ به کمک سئو ترافیک وبسایتان را بالا ببرید.

۸ از وبلاگ برای تولید سرخ بیشتر استفاده کنید.



۹ کتاب‌های الکترونیکی را به صورت رایگان ارائه دهید.

۱۰ وبینار بگذارید.

۱۱ محصول یا خدمات جدیدی را معرفی کنید.

۱۲ از CRMتان نهایت استفاده را ببرید.



۱۳

از مشتریان فعلی کسب و کارتان درخواست ارجاع کنید.

۱۴

در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مختلف در صنعت کسب و کارتان شرکت کنید.

۱۵

درباره رقبا تحقیق کنید.

۱۶

بازاریابی دیجیتال را امتحان کنید.