



HIFIVE TRAFFIC s. r. o.

LEAD GENERATION

WWW.HIFIVETRAFFIC.CZ

Popis lead generation

K čemu lead generation využít?

- *Lead generation* neboli získávání kontaktů na potenciální klienty je ideálním způsobem propagace pro firmy působící např. v bankovníctví, pojišťovnictví a sektoru dlouhodobých dodávek služeb.
1. Dodavatel tzv. leadů na **své vlastní náklady** oslovuje uživatele internetu marketingovými kampaněmi, které míří na informační **landing page s kontaktním formulářem**.
 2. Zájemci o nabízení produkt/službu **vyplní poptávkový formulář**, data z něj jsou poté předány klientovi k oslovení zájemců jako tzv. leady.

Jak to funguje?

1. Domluvení **ceny** za lead, přesné **podoby** leadu a **objemu**.
2. **Příprava landing page** a formuláře (použití stávajících / výroba nových).
3. Nastavení **předávání dat** a vyhodnocování leadů.
4. Spuštění kampaně, průběžné **vyhodnocování** a **optimalizace**.

Proces získávání leadů

- Návštěvnost, která generuje leady je získávána napříč všemi internetovými propagačními kanály.
- Veškeré propagační kanály, ze kterých probíhá sběr leadů jsou před spuštěním **zaslány klientovi ke schválení**, včetně popisu, jaká aktivita na těchto kanálech bude probíhat.
- Veškerá **kreativa, texty** a celková **podoba reklamních prvků** vždy vychází z klientovi *corporate identity* a před použitím je zaslána klientovi ke schválení.
- Pro generování leadů je možné také využít **stávající kreativitu klienta**, popřípadě dodat návrhy na **drobné úpravy** (formáty, velikosti apod.).

Case study – kreditní karty

Zadání

- Přinést **za 10 dní 200 ks** leadů na kreditní karty pro fyzické osoby
- Lead = vyplněný formulář s 15ti poli
- Realizace kampaně v **únoru 2014**

Průběh kampaně

1. **Návrh** online propagačních **kanálů**.
2. **Vytvoření kreativy** pro direct mail.
3. **Schválení kreativy** ze strany klienta.
4. **Rozeslání direct mailu** na vybranou část partnerské emailové databáze.
5. **Za 2 dny** od startu kampaně byl naplněn cílový počet **200 ks leadů**.

Výhody lead generation marketingu

- Platba pouze za dodané leady.
- Riziko rentability marketingové kampaně nese dodavatel.
- Jednoduchá měřitelnost výsledků.
- Nižší cena kontaktu / uzavřené smlouvy oproti standardním kanálům.
- Sekundárně podpora povědomí o značce.
- Po úspěšném otestování mohou kampaně fungovat celoročně.
- Nízké interní časové a peněžní náklady pro spuštění kampaně ze strany klienta.

Vybrané reference



GE Money
Bank



CREDITAS

Kreditech
DIGITAL LENDING

Regus

via **sms.cz**
rychlá půjčka

AVON



vitacredit

AVAYA

FASTCASH



Alexander Bruna

managing partner

alexander.bruna@hifive.cz

+420 608 969 457



Vojtěch Toulec

managing partner

vojtech.toulec@hifive.cz

+420 608 1234 31

