

Verhoog het conversiepercentage van je website met 20%

Uitdaging

Het identificeren van B2B-bedrijven op je website is essentieel, vooral als je weet dat een gemiddelde website slechts een conversieratio haalt van 3%. Ondanks dat het starten met automatisch benaderen van leads misschien spannend lijkt, biedt het een geweldige kans om je website conversie te verbeteren. Door middel van nauwkeurige targeting krijg jij waardevolle connecties en zinvolle interacties met leads.

Bedrijven die deze aanpak gebruiken, zien doorgaans:

+30%
openingsrate

+25%
engagement

+20%
conversie

Hallo! Ik ben Bram, product manager van Autopilot. Ik heb veel Autopilot-campagnes in actie gezien. Sommige teams zijn geweldig in het targeten van bezoekers, terwijl anderen moeite hebben om van start te gaan. Op basis van mijn ervaringen ontwikkelde ik deze workflow waarmee 90% van de teams snel succes boekt.



Oplossing

Dit zijn de belangrijkste stappen om de betrokkenheid van je leads te verbeteren:

- **Begrijp de herkomst van je leads:** Het is belangrijk om te weten welke zoektermen leads gebruiken om je website te bereiken. Gebruik hiervoor Google Analytics of andere tools.
- **Duidelijke landingspagina's:** Zorg voor landingspagina's die in lijn liggen met de herkomst van je lead. Duidelijke inhoud die gerelateerd is aan een bepaalde zoekterm is hierbij cruciaal.
- **Verkeer identificeren en segmenteren:** Deel je verkeer in in relevante Leadinfo-segmenten op basis van de landingspagina, en verfijn deze verder op basis van firmografische of demografische gegevens.
- **Strategische interacties:** Betrek verschillende segmenten op de juiste manier. Stuur nieuwe bezoekers bijvoorbeeld naar LinkedIn-advertenties en gebruik gerichte outreach met Leadinfo Autopilot voor ideale matches.
- **Autopilot campagne:** Begin met subtiele LinkedIn-acties vier uur na het bezoek, gevolgd door een korte e-mail van twee zinnen na drie dagen, waarin je hun interesse bevestigt.

Dit gestroomlijnde proces zet websiteverkeer efficiënt om in betrokken leads.

Herkomst

Google Ads, zoekwoorden, ...

Landingspagina's

Landingspagina obv initiële bron

Identificeren

Verkrijg alle bedrijfsinformatie

Segmenteren

Obv herkomst en data

Interactie

Autopilot

Convert!



LinkedIn actie
Bezoek LinkedIn profiel



Ga verder na 1 dag



LinkedIn actie
Connectie verzoek



Ga verder na 3 dagen



Automatische email
Snelle vraag

Hi **{{contact.first_name}}**,

Hopelijk gaat alles goed met je!

Het viel me op dat **{{company.name_parsed}}** onze Autopilot productpagina op de website heeft bekeken. Ben jij degene die de oplossing aan het verkennen is?

Als jij het niet bent, wil je me dan doorverwijzen naar de persoon die hiervoor verantwoordelijk is? Dan zorgen wij ervoor dat jullie sales team praat met leads die klaar zijn om bij jullie te kopen.

Alvast bedankt!

Met vriendelijke groet,
{{sender.name}}

Belangrijkste punten

Link relevante landingspagina

Doe een klein verzoek en voeg een korte oneliner/pitch toe.