



LEAD THERMOMETER

Leer linkbuilden zonder risico's



INTERNET MARKETING
GEMAK

LEAD THERMOMETER






GEEN INTERESSE

Je klant kent jou en je oplossing nog niet en heeft NOG geen directe interesse in jouw product of dienst.

Ze kennen jou, je product en je bedrijf niet. Weten misschien niet eens van het bestaan van een dergelijke dienst of product af.




Een campagne op deze doelgroep bedenken vergt kennis over het koopproces van je klant.

Denk na over wanneer jouw potentiële klant het meest gevoelig is voor jouw boodschap, maar onthoud, dat er nog geen directe interesse is.

Anders verwoord.

Iemand staat open voor jouw product of dienst, maar heeft nog geen interesse getoond.



Voorbeeld:

Stel dat jij zonnepanelen verkoopt. Men is nog niet bezig met jouw product, maar in welke situaties kan men wel geprikkeld worden? Bijvoorbeeld tijdens het uitzoeken van energie besparen, of energiezuinig maken van je woning, of milieuvriendelijker leven.





ENIGE INTERESSE

Iemand heeft al iets gehoord over jouw product of dienst, maar is nog niet echt op zoek. De interesse is al gewekt. In deze fase is men nog zeer voorzichtig en aftastend. Ze hebben redelijke kennis over de werking of het resultaat van een product of dienst, maar zijn nog niet echt op zoek.



Voorbeeld:


Stel dat jij nog steeds zonnepanelen verkoopt. Dan richt jij je vooral op een doelgroep die aan het aftasten is. Ze zijn aan het uitzoeken of zonne-energie inderdaad milieuvriendelijk is, of hoe lang de terugverdientijd is.





ZIJN OP ZOEK

Dit is de temperatuur waarbij jouw klant duidelijk laat merken dat er interesse en behoefte is. Men zoekt naar de oplossing of het resultaat dat jij biedt.




Campagnes in deze fase worden duurder en je krijgt te maken met meer concurrentie.

Er is al besloten dat men jouw product of dienst wilt. Men is nu alleen nog op zoek naar de beste leverancier of partner. Iemand die ze kunnen vertrouwen en die precies dat biedt wat ze voor ogen hebben.

Voorbeeld:


Men zoekt niet meer naar of zonne-energie de oplossing is, maar welke zonnepalen het beste zijn of wie het goedkoopste is.





HEBBEN CONTACT

Je hebt al contact met je potentiële klant. Ze hebben je website al meerdere keren bekeken. Ze hebben enkele vragen gesteld, zich ingeschreven op je nieuwsbrief en eventueel aangemeld voor een proefperiode.



Aan jou de schone taak ze te helpen met de laatste stap. Klant worden bij jou.



