

LEAD GENERATION

Quanto è importante fare
una lead generation
qualificata?



www.dscom.it

CHE COSA È UN LEAD?

Nel mondo del marketing digitale, per lead si intende un **contatto personale**, solitamente un indirizzo e-mail e/o numero di telefono, fornito attivamente intenzionalmente e consapevolmente da una persona fisica a un sito-fornitore come contropartita per poter accedere a informazioni/servizi/materiali (non pubblici)

www.dscom.it



COSA SI INTENDE PER LEAD QUALIFICATA?

Quando un contatto è verificato tramite l'iter di **double-opt-in**, allora è possibile utilizzarne i dati e verificare se corrisponde all'identikit di potenziale cliente, se si tratta cioè di una **lead qualificata**.



www.dscom.it

A questo punto è possibile contattare la lead per ottenere altre **informazioni** a partire dalle generalità, come nome, cognome, genere, recapito, per estendersi fino a comprendere informazioni su preferenze/abitudini di contatto e consumo. Informazione dopo informazione si arriva a costruire una **lead profilata**.

www.dscom.it



PERCHÈ FARE LEAD GENERATION?

1. poter comunicare offerte commerciali mirate a utenti profilati.
2. sfruttare l'opportunità di instaurare o alimentare i rapporti con persone reali tramite un canale diretto di comunicazione
3. verificare e quantificare il valore aggiunto realmente percepito dall'utente.
4. costruire una relazione solida e duratura basata sulla considerazione e la fiducia nel brand

www.dscom.it



**CONTATTAMI PER
STUDIARE LA TUA
STRATEGIA SU
LINKEDIN**



www.dscom.it