

Hvordan finder jeg nye kunder?

Målrettet markedsføring er første skridt på vejen, når du skal finde nye kunder på BtB-markedet. Med vores 10 steps får du en god rettesnor, når du skal planlægge dine salgs- og marketing aktiviteter.

NN MARKEDSDATA
- viden der skaber værdi



Planlægning er et must

At få lagt en konkret plan for sin lead generering/anskuelse af nye kunder er ofte fundamentet for succes. Så få skitseret nogle mål og forskellige processer for dine forskellige aktiviteter.



Skab dialog

Husk altid at skabe værdi i din dialog med kunden - det gør du lettest ved at have kendskab til virksomheden. En god ide er at tjekke virksomhedens hjemmeside, kende til deres økonomi, ejerstruktur, og om de på det seneste har været nævnt i medierne. [Læs mere her.](#)



Intelligent segmentering

Markedssegmentering er en nødvendighed, hvis du vil sikre at bruge dine ressourcer på de rette emner. Kunderne skal inddeles efter en række parametre, som har betydning for købet af dine produkter. [Læs mere her.](#)



Husk lovgivningen

Der er rigtig mange regler i forhold til, hvordan du må markedsføre dig overfor dine kunder. Fx må du kun kontakte potentielle kunder på e-mail, hvis du har fået deres tilladelse til det. [Læs mere her.](#)



Udvælg den rigtige målgruppe

Ved at fokusere på en bestemt målgruppe kan du skræddersy og tilpasse dine budskaber til kundeemner med sammenlignelige karakteristika - kundeemner, der fx er "tvillinger" til de salgssucceser, du allerede har haft. [Læs mere her.](#)



Sæt kunderne i system

For at du kan følge op på dine kontakter og fremstå professionel overfor kunderne så brug et ordentlig system til at lagre dine kundeinformationer. Der findes et hav af forskellige ERP- og CRM-systemer til netop dette formål. [Læs mere her.](#)



Det samlede markedspotentiale

Når du med de rette værktøjer har fundet din målgruppe, kan du bruge denne viden til at få indsigt i hele markedspotentialet. Gennem diverse databaser og analyser kan du få estimeret det samlede kundegrundlag. [Læs mere her.](#)



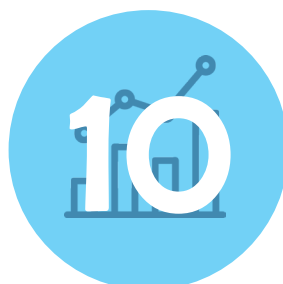
Bliv klogere på kunderne

Når du først har fået gang i salget kan du udnytte viden om dine eksisterende kunder til at finde endnu flere. Fx kan du med forskellige analyser blive klogere på dine kunders adfærd og få identificeret uafdækkede områder i markedet. [Læs mere her.](#)



Korrekte kontaktinformationer

Dine kontaktinformationer skal være i orden - så du ikke spilder tid på forkerte data. Der sker nemlig over 2.500 ændringer i stamdata hver dag. Vi kan hjælpe dig med at validere, berige og opdatere dine kontaktdata. Vi kan også lave hele emnelister til dig. [Læs mere her.](#)



Gentag succeser

Ved at arbejde struktureret med kundeudvælgelse og markedsbearbejdning gør du det lettere for dig selv at gentage succeser, hvor du kan fokusere på præcis de kunder med størst sandsynlighed for salg. [Læs mere her.](#)