

Internet Marketing: Lead-Generierung durch themenspezifische Website bei Boostgoo

06.05.2013, 08:11 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Boostgoo - Die Kontakt-Pool und Promotion-Community im Web*



Boostgoo - Die Kontakt-Pool und Webmarketing-Community im Netz

Marketing und Neukundengewinnung sind für jedes Unternehmen eine ständige und schwierige Herausforderung. Problematisch ist auch eine Ausrichtung des strategischen Marketings auf eine gewissenhafte Analyse und Durchführung, damit Leads generiert werden können, die zu qualifizierten Kontakten und letztlich zu Kunden werden.

Unternehmen stehen zunehmend selbstbewussten Kunden mit gesteigerten Anforderungen gegenüber. Daher bringen traditionelle Marketing- und Kommunikationsinstrumente längst nicht mehr die gleiche Resonanz wie noch vor einigen Jahren. Ob Telesales, E-Mail Aktionen, Einsätze von Vertriebsmitarbeitern oder Veranstaltungen, das Nachfassen wird zumeist nicht konsequent betrieben. Zudem müssen häufig hohe Datenbestände an Adressen gepflegt, aktualisiert und an neue Software Systeme angepasst werden. Dadurch verlieren Unternehmen irgendwann der Überblick über Kontakte, Kosten und Kundenkommunikation. Letztlich scheitert das Ganze noch an dem hohen Zeit- und Kostenaufwand.

In einigen Fällen entscheiden sich Unternehmensverantwortliche dann alternativ dafür, Adressen aus verfügbaren Datenbanken käuflich zu erwerben. Die gekauften Adressen liefern ihnen aber in der Regel auch nicht die branchenspezifischen Informationen, die sie für die konkrete Werbekampagne ihres Unternehmens benötigen. Zudem ist die Qualität gekaufter Adressen sehr unterschiedlich und zuweilen mangelhaft. So entsteht ein neuer Teufelskreis. Die Hoffnung auf Verringerung des eigenen Aufwandes mündet erneut in Mehrkosten und einem hohen Zeitaufwand, um die gekauften Adressen vorzuqualifizieren und für die Aktionen aufzubereiten. Auch der Kauf von Leads führt nicht immer zum gewünschten Erfolg. Schnell hat man auch hier viel Geld ausgegeben und keinen einzigen Auftrag generiert.

Trotzdem praktizieren die meisten Unternehmen immer noch das klassische Marketing zur Lead-Generierung und Neukundengewinnung. Unterliegen Kampagnen einem regelmäßigen Prozess ist es nicht weiter verwunderlich, dass für Messen, Unternehmensevents, Telemarketing, Vertriebsinsätze, Neueinstellungen von Vertriebsmitarbeitern, Internetauftritte oder Drucken von Broschüren, das Budget schnell aus dem Ruder gerät.

Inzwischen kann ein effektiverer Touchpoint, der weder kompliziert noch kostenaufwendig ist, diese Arbeit übernehmen. Er ist lediglich bislang nur wenig bis gar nicht erkannt. Es handelt sich um eine branchenspezifische Themenwebsite der Online-Webmarketing-Community Boostgoo.

Der zentrale Stellenwert einer Unternehmenswebsite im gesamten Onlinemarketing ist jedem Unternehmensentscheider bekannt. Sie ist die erste Anlaufstelle, der virtuelle Geschäftsraum, in dem jedes Unternehmen seine Kunden empfängt. Aber erst durch eine gezielte Vermarktung wird eine Internetseite in den Suchmaschinen hoch platziert und zum Lead-Generator. Gerade deshalb setzen immer mehr Unternehmen auf professionelles Internet-Marketing und die Lead-Generierung via Internet.

Auf den ersten Blick würde aber nun kaum ein Unternehmen einen effektiven Lead-Generator in einer Online-Marketing-Community vermuten. Zudem ist der Nutzen von Internetportalen und ihre Rolle bei der

Neukundengewinnung aus Sicht der Unternehmen stark umstritten ist, man denke nur an bekannte Portale. In ein Internetportal zu gehen, um Marketing für sein Unternehmen zu betreiben, scheint angesichts dieser Tatsache doch schon recht abwegig.

Dies mag vielleicht auf herkömmliche Portale zutreffen. Boostgoo wird aber gezielt für ein Unternehmen aktiv, setzt eine themenspezifische Website des Unternehmens als zentrale Anlaufstelle ein und verbreitet diese im Internet. Zudem besitzt Boostgoo einen für potentielle Interessenten eingerichteten Kundenservice, der rund um die Uhr erreichbar ist. Und genau hier liegt ein ganz wesentlicher Unterschied.

Über die zielgruppenorientierte Unternehmenswebsite werden Interessenten von der Kompetenz des Unternehmens sowie des Angebotes überzeugt, so dass diese im günstigsten Fall direkt Kontakt aufnehmen, um ein Angebot anzufordern oder sogar ein Produkt zu kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Eine zielgruppenzentrierte Webseite schöpft Marketingpotenziale effizient aus und steht in direkter Kommunikation mit dem Kunden. Folglich gehört sie zu den primär entscheidenden Erfolgsfaktoren im Onlinemarketing.

Eine Online-Marketing-Community wie Boostgoo eröffnet für Unternehmen und Online-Shops eine völlig neue Form des Internet-Marketings, die ihnen nicht nur Kontakte bringt, sondern auch viel Geld spart.

Portrait

Boostgoo ist eine Kontakt-Pool und Webmarketing-Community, die für Ihre Nutzer aktiv wird. Sowohl Anbieter als auch Nachfrager werden mit einem umfangreichen Leistungs- und Serviceportfolio unterstützt, das deutlich über den Ansatz einer herkömmlichen Internetagentur hinausgeht. Produkte und Services erwählter Firmen und Online-Shops werden über mehrere Vertriebskanäle bei den Zielgruppen empfohlen und vermarktet, um diesen wiederum bei der Wahl des geeigneten Anbieters oder Produktes einen Mehrwert zu bieten. Ferner nutzt Boostgoo multiple themenspezifische Webseitenmodelle, deren Effizienz kontinuierlich überwacht und dynamisch optimiert wird. Zielsetzung ist es, möglichst viele Interessenten anzusprechen und qualifizierte Kontakte zu generieren. Dabei wird vor allem ein möglichst geringer Kostenaufwand angestrebt, um gleichzeitig das Marketing-Budget von Unternehmen und Online-Shops nachhaltig zu entlasten.

News-ID: 717460 • Views: 183 (Stand: 14.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/717460/Internet-Marketing-Lead-Generierung-durch-themenspezifische-Website-bei-Boostgoo.html>