



TARGETING



DATA



DIRECT SALES

April 2009

TARGETING

Lead broking

Lead broking

Leads werven kan op zeer diverse wijzen, een lead definiëren ook. Een lead is een uitgangspunt voor een campagne:

- een combinatie van gegevens,
- een zekere interesse in product of thema en
- een toestemming om de consument te benaderen.

Als leadbroker heeft EDMMEDIA alle leveranciers van on-line en off-line leads in kaart gebracht en zijn wij in staat om vanuit zeer veel leveranciers één constante stroom van leads te genereren.

Omschrijving:

Het onafhankelijk adviseren in, en begeleiden van, alle mogelijkheden om leads te genereren.

Wanneer een lead campagne een bepaald volume bereikt ontstaan er nieuwe uitdagingen:

Hoe voorkomt u dat verschillende leveranciers dezelfde leads aanleveren?

Hoe houdt u de kwaliteit per leverancier in de gaten?

Hoe verzorgt u de traffic van de grote hoeveelheden kleine databestanden naar de callcenters.

Hoe houdt u daarbij de leadtime (tijd tussen het binnenkomen van de lead en het nabellen) zo kort mogelijk. Met deze vraagstukken houdt EDMMEDIA zich voor u bezig.

Geschikt voor:

Bedrijven en organisaties die op grote schaal behoefte hebben aan leads en daarbij inzien dat een goede begeleiding van dit traject een grote besparing in geld en tijd op kan leveren. Daarnaast voor partijen die voor het eerst te maken krijgen met het genereren van leads op grote schaal en gebruik willen maken van de kennis en ervaring van EDMMEDIA.

Werkwijze:

Aan de basis staan goede afspraken met betrekking tot de kwaliteit en de maximale kosten per lead. EDMMEDIA schakelt zoveel partijen in als nodig om de doelstellingen te behalen. Meer voor de hand liggende leveranciers van leads zijn enquête aanbieders, affiliate netwerken en onafhankelijke grote sites. Daarnaast houdt EDMMEDIA zich ook bezig met recente ontwikkelingen als mobile en social network marketing, mits deze kanalen wezenlijk kunnen bijdragen in het behalen van de doelstellingen.

Uw investering:

Per lead wordt vastgesteld wat de maximale CPL mag zijn. Binnen deze CPL vult EDMMEDIA de afgegeven doelstelling in. Continue wordt de kwaliteit en conversie per leverancier gecontroleerd. Op basis van deze analyses kan de te betalen leadfee per leverancier aangepast worden.

Contact:

Wilt u meer weten over leadbroking en wat EDMMEDIA voor uw organisatie kan betekenen op dit gebied?

Neem contact op met: Robert Leendertse +31(0)23-553 05 03 of rleendertse@edmmedia.nl

Ook kunt u voor meer informatie kijken op: www.edmmedia.nl

EDMMEDIA
Hendrik Figeeweg 1R
P.O. Box 3151
2001 DD Haarlem
The Netherlands

T 023 553 05 00
F 023 553 05 05
targeting@edmmedia.nl