

## Hoe genereer je meer leads en kwalitatieve prospects met e-mail marketing?

Met Marketing Automation, een automatische inrichting van marktwerking- en leadgeneratieproces, vergemakkelijk je het genereren van leads, het bewerken van prospects en het verhogen van conversies.

### Voordelen van marketing automation

Het grote voordeel daarbij is dat het hele proces van genereren van leads efficiënter én de kwaliteit van leads hoger wordt. De leads die naar een volgende fase in het verkoopproces gaan voldoen aan vooraf bepaalde criteria. Verder zorgt Marketing Automation voor een betere afstemming tussen de Marketing en Sales afdelingen en adequate opvolging door Sales. Ook krijgt men meer inzicht in het gedrag van prospects en leads, waardoor er beter op de Customer Journey kan worden ingespeeld. Analyses van middelen, content en conversie leiden ten slotte tot een verbetering van de inzet van het marketingbudget.

### Marketing automation 3-in-1

De doelstelling van Marketing Automation is het creëren van grip op doelgroepen en het genereren van leads. Het gaat daarbij om het creëren van vraag door doelgroepen te voorzien van scherpe, doelgroepgerichte content aan de ene kant en het nurturen en scoren van de uiteindelijke lead aan de andere kant. Dit omvat een proces van campagnestappen en taken zodat iedere potentiële lead de aandacht krijgt die hij verdient.

Het gaat er dus niet om dat de software al het werk doet voor de Marketeer. De software ondersteunt het opzetten en uitvoeren van doordachte contactstrategieën op basis van content.

### 1. Lead Nurturing

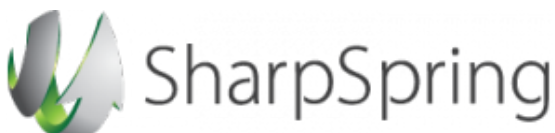
Met Marketing Automation kunnen marketeers potentiële klanten voorzien van de juiste informatie in de verschillende fases van de Customer Buyer Journey. Als prospects nog niet klaar zijn voor de aankoop van een product of dienst kan er wel een voorkeursrelatie worden opgebouwd. Ook kan er een uitgebreid profiel opgebouwd worden zodat er nog effectiever kan worden ingespeeld op de behoefte van de prospect. Door hoogwaardige content op het juiste moment aan te bieden, die inspeelt op de interessegebieden van de prospect. Op deze manier van werken draagt ertoe bij dat niet iedere informatiepoging hoeft te worden opgevolgd met een telefoontje, maar meer initiatief aan de prospect over laat. Deze wordt niet genegeerd maar ontvangt juist nieuwe content aan de hand van bepaalde handelingen. Hiermee legt de marketeer de fundering voor verdere informatie als de prospect over gaat tot een concretere aankoopfase.

## 2. Lead scoring

In welke fase een lead zich bevindt en op welk moment er een overdracht naar Sales plaatsvindt is te bepalen aan de hand van een zogenaamde lead scoring. Lead Scoring is het bepalen van de waarde van een lead aan de hand van vooraf bepaalde criteria. Bijvoorbeeld het openen van e-mail nieuwsbrieven, bezoeken van specifieke webpagina's, het invullen van formulieren, het downloaden van een white paper enz. Bij het bereiken van een vastgelegde lead score, wordt deze warme lead automatisch overgedragen aan de sales afdeling voor opvolging. Daarnaast brengen alle lead scores in de pipeline verwachte verkoopkansen en orders in een bepaalde periode duidelijk in beeld.

### ***Voorbeeld van Leadscoring***

*Als een prospect een landingspagina bezoekt, krijgt hij 5 punten. Als hij vervolgens ook een white paper download krijgt hij 10 punten. Dit kan er toe leiden dat er een workflow opstart die hem een week na de white paper download een mail stuurt met een nieuwe white paper. Als de prospect deze white paper download in ruil voor meer gegevens over zijn bedrijf of de specifieke case die er ligt bij zijn organisatie, krijgt hij 15 extra punten. De prospect heeft nu 30 punten en gaat naar een nieuwe fase in de contact strategie waarbij de eerste activiteit bestaat uit een telefoontje van een inhoudelijke specialist. Hier kan een Sales Qualified Lead uit voortvloeien of een nieuwe workflow aan content stappen. Ook bij een Sales Qualified Lead kan Marketing Automation een rol spelen bij de informatievoorziening richting de lead.*



## SharpSpring marketing automation

Sinds 2016 biedt E-mailstation.nl SharpSpring marketing automation aan (Millman+), waarmee je alle facetten in huis hebt waarmee je meer en betere leads kunt genereren. SharpSpring is een uiterst compleet, zeer gebruiksvriendelijk en competitief geprijsd marketing automation systeem.

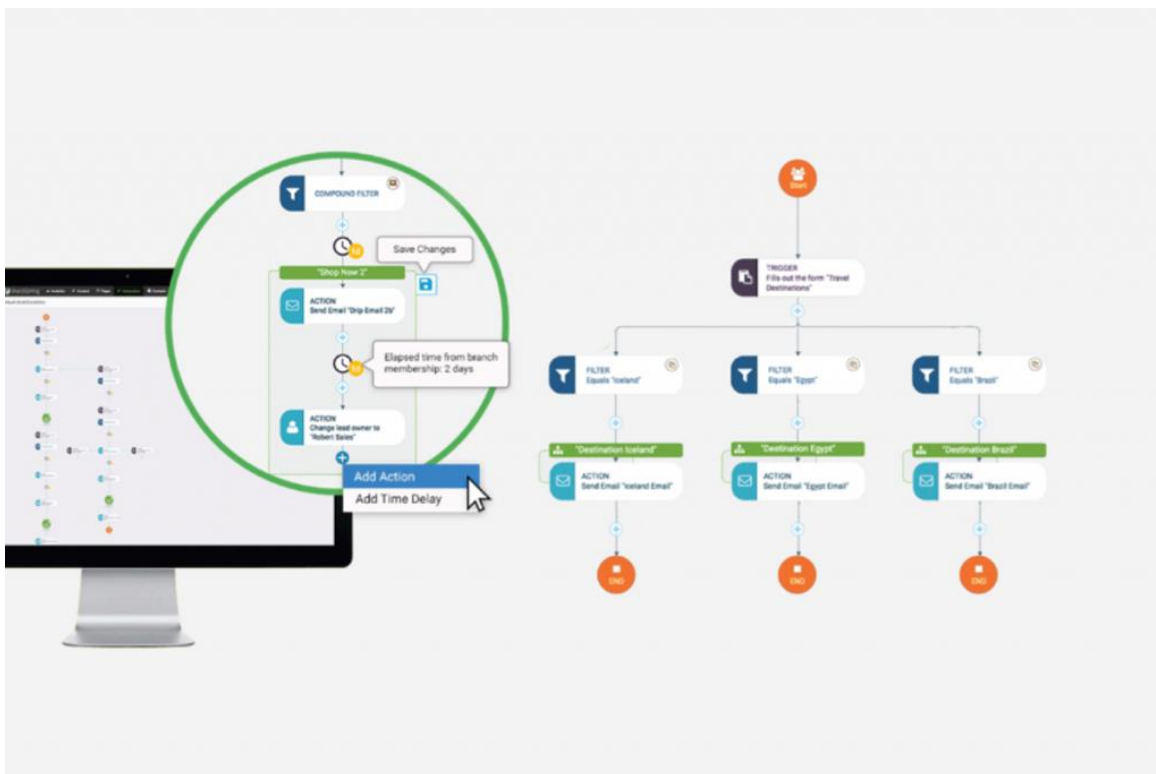
### **Voordelen van SharpSpring**

- Zeer volledige marketing automation tool.
- Geïntegreerd CRM en diverse andere sales-tools.
- Koppeling met tientallen apps, waaronder Salesforce.
- Talloze ready made Analytics, forecasts en rapportages.
- Social media integratie.
- Zeer sterke prijs-kwaliteitverhouding.
- Uitermate geschikt voor het MKB+

## Marketing automation met SharpSpring

SharpSpring optimaliseert marketing door het automatiseren van repetitieve taken. Het stuurt automatisch de juiste boodschap naar de juiste persoon op het juiste moment, waardoor jouw bedrijf gedurende de aankoopreis top of mind blijft. Hierdoor neemt de conversie van lead naar klant sterk toe. SharpSpring segmenteert op basis van lead scoring en andere kenmerken, zodat marketing en sales zich kunnen richten op de beste leads.

- Visual workflows voeren automatisch taken uit op basis van gedrag en kenmerken van afzonderlijke leads.
- Monitoring van e-mail, website, social media en telefonie en koppeling met systemen van derden zorgen voor 360°-view en een single point of truth.
- De contact manager zorgt voor een visueel aantrekkelijke bron van informatie rondom een lead, voorzien van alle touch points en interacties met medewerkers.
- De aantrekkelijke WYSIWYG-editor maakt dynamisch e-mail, landingspagina's en blogs in een handomdraai.
- Formulieren voorzien van progressive profiling.
- Lead scoring op basis van explicite en implicite data.
- Koppeling met honderden 3rd-party softwareproducten via standaard koppelingen, de SharpSpring API of de Zapier.

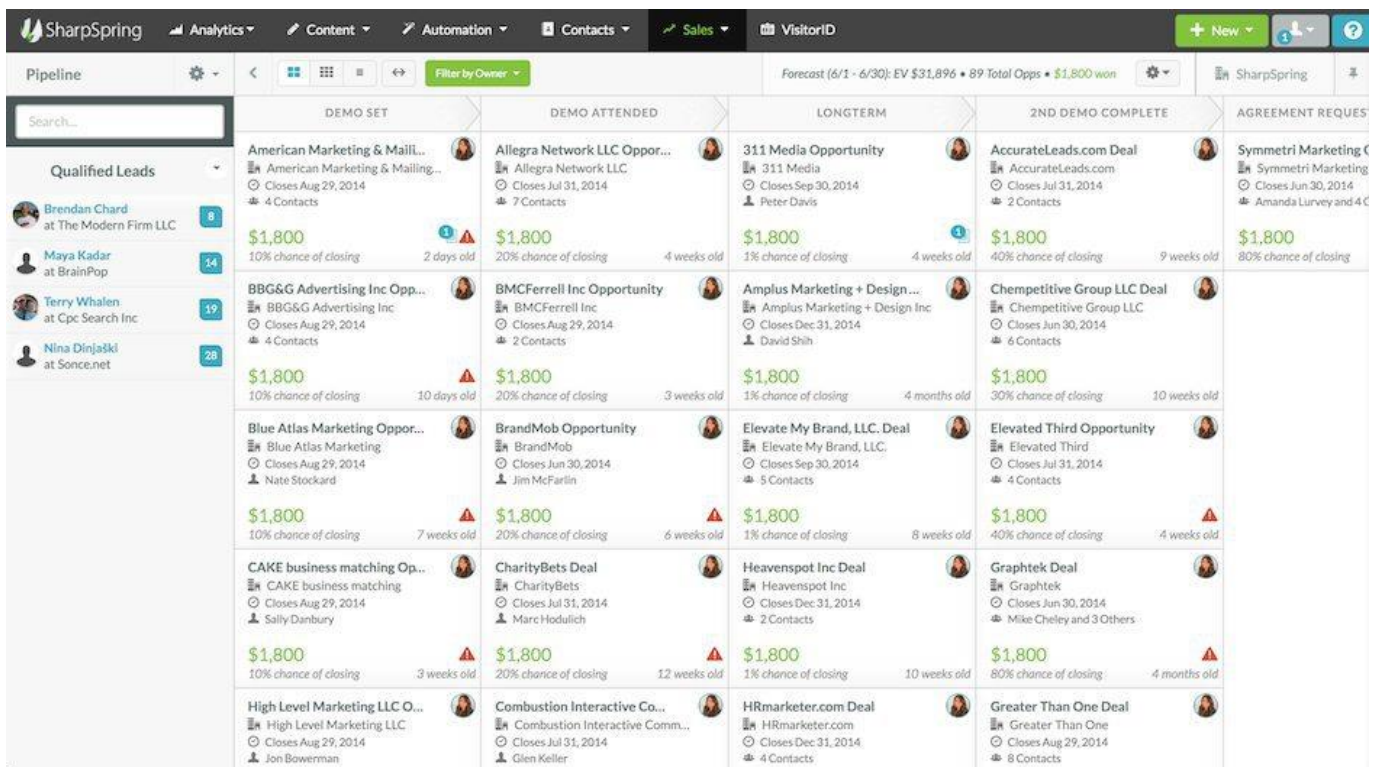


Visual workflows in SharpSpring Drag & drop e-mail editor

## Marketing en sales afstemming

De meeste software voor marketing automation is vooral gericht op marketing. SharpSpring ondersteunt ook het sales-team en sluit beiden op elkaar af. Niet alleen door de integratie van een eigen gebruiksvriendelijke CRM-tool, maar ook door taakbeheer en statusoverzichten die duidelijk de status van een lead weergeven.

- Geïntegreerde CRM-tool.
- Native koppeling met diverse apps, waaronder Salesforce (SFDC).
- SharpSpring Meetings, laat leads een afspraak maken in je agenda.
- Volledig inzicht in alle communicatie met opportunity's, inclusief bekeken webpagina's, gelezen content, telefoongesprekken en e-mail verzonden uit Outlook en Gmail.



Pipeline	DEMO SET	DEMO ATTENDED	LONGTERM	2ND DEMO COMPLETE	AGREEMENT REQUESTED
Qualified Leads	American Marketing & Mail... Closes Aug 29, 2014 4 Contacts \$1,800 10% chance of closing 2 days old	Allegra Network LLC Oppor... Closes Jul 31, 2014 7 Contacts \$1,800 20% chance of closing 4 weeks old	311 Media Opportunity Closes Sep 30, 2014 Peter Davis \$1,800 1% chance of closing 4 weeks old	AccurateLeads.com Deal Closes Jul 31, 2014 2 Contacts \$1,800 40% chance of closing 9 weeks old	Symmetri Marketing C... Closes Jun 30, 2014 Amanda Lurvey and 4 C... \$1,800 80% chance of closing
Brendan Chard at The Modern Firm LLC (8)	BBG&G Advertising Inc Opp... Closes Aug 29, 2014 4 Contacts \$1,800 10% chance of closing 10 days old	BMC Ferrell Inc Opportunity Closes Aug 29, 2014 2 Contacts \$1,800 20% chance of closing 3 weeks old	Amplus Marketing + Design... Closes Dec 31, 2014 David Shih \$1,800 1% chance of closing 4 months old	Chempetitive Group LLC Deal Closes Jun 30, 2014 6 Contacts \$1,800 30% chance of closing 10 weeks old	
Maya Kadar at BrainPop (14)	Blue Atlas Marketing Oppor... Closes Aug 29, 2014 Nate Stockard \$1,800 10% chance of closing 7 weeks old	BrandMob Opportunity Closes Jun 30, 2014 Jim McFarlin \$1,800 20% chance of closing 6 weeks old	Elevate My Brand, LLC. Deal Closes Sep 30, 2014 5 Contacts \$1,800 1% chance of closing 8 weeks old	Elevated Third Opportunity Closes Jul 31, 2014 4 Contacts \$1,800 40% chance of closing 4 weeks old	
Terry Whalen at Cpc Search Inc (19)	CAKE business matching Op... Closes Aug 29, 2014 Sally Danbury \$1,800 10% chance of closing 3 weeks old	CharityBets Deal Closes Jul 31, 2014 Marc Hodulich \$1,800 20% chance of closing 12 weeks old	Heavenspot Inc Deal Closes Dec 31, 2014 2 Contacts \$1,800 1% chance of closing 10 weeks old	Graphtek Deal Closes Jun 30, 2014 Mike Cheley and 3 Others \$1,800 80% chance of closing 4 months old	
Nina Dinjanski at Sonce.net (28)	High Level Marketing LLC O... Closes Aug 29, 2014 Jon Bowerman \$1,800 10% chance of closing 3 weeks old	Combustion Interactive Co... Closes Jul 31, 2014 Glen Keller \$1,800 20% chance of closing 12 weeks old	HRmarketer.com Deal Closes Dec 31, 2014 4 Contacts \$1,800 1% chance of closing 10 weeks old	Greater Than One Deal Closes Aug 29, 2014 8 Contacts \$1,800 80% chance of closing 4 months old	

Geïntegreerd CRM in SharpSpring

## Rapportages: inzicht in kosten en opbrengsten

SharpSpring bevat een set krachtige, ready made rapportages. Door de integratie van sales en marketing wordt de ROI per campagne meteen zichtbaar. Hierdoor kun je onderbouwde beslissingen nemen op basis van harde data.

- Duidelijke inzicht in de ROI per campagne. Wat kost een lead en wat brengt deze op,
- Diverse begrijpelijke rapportages over e-mails en campagnes.
  - Website analytics
  - Sales pipeline forecasts, geven inzicht in wat je aan omzet kunt verwachten
  - Sales performance reports.

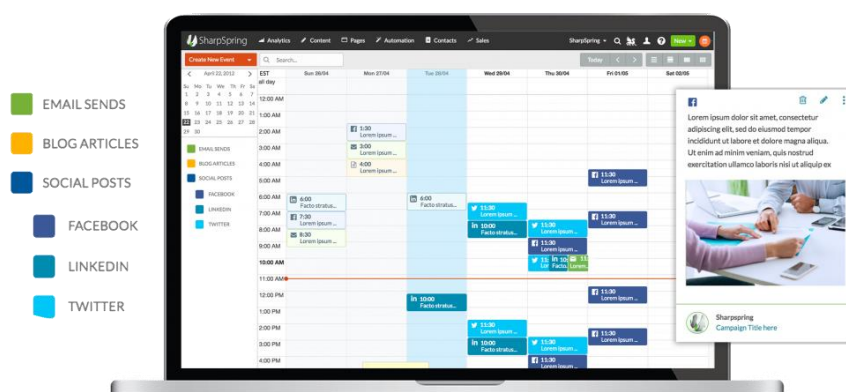
Campaigns	Total Costs	Leads	Cost/Lead	Sales	Lost	Revenue	Working Opps	Total Value	Expected Value	Sales + EV	Projected Rev/Lead
Unassigned	€0	26	€0.00	0	0	€0	1	€12,500	€3,750	€3,750	€144.23
Inbound Marketing	€20,000	443	€45.15	3	0	€60,500	8	€197,000	€61,500	€122,000	€275.40
Inbound Training	€15,000	64	€234.38	0	1	€0	0	€0	€0	€0	€0.00
MM inbound leads	€15,000	56	€267.86	0	0	€0	6	€194,500	€50,025	€50,025	€893.30
MM outbound leads	€5,000	1	€5,000.00	0	0	€0	0	€0	€0	€0	€0.00
Blue pairing demo	€2,000	4	€500.00	0	0	€0	1	€20,000	€6,000	€6,000	€1,500.00
<b>Totals and Averages</b>	<b>€57,000</b>	<b>594</b>	<b>€95.96</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>€60,500</b>	<b>16</b>	<b>€424,000</b>	<b>€121,275</b>	<b>€181,775</b>	<b>€306.02</b>

*SharpSpring ROI van campagnes*

## Social integration

SharpSpring kent koppelingen van meerdere accounts voor LinkedIn, Facebook en Twitter.

- Support voor meerdere accounts van Facebook, Twitter, LinkedIn.
- Plannen van berichten voor een of meerdere social kanalen.
  - Social dashboard monitor wat mensen over je zeggen en wat concurrenten posten.
  - De Social Calendar geeft weer welke content er gepland staan.



## Millman+ GRATIS startversie voor MailMolen-gebruikers

Speciaal voor MailMolen<sup>2</sup> gebruikers biedt E-mailstation.nl de SharpSpring startersversie (Millman+) aan zonder meerkosten. Dit om de mogelijkheden en werking van het SharpSpring marketing automation pakket uit te proberen.

	 SharpSpring	 MiLLman+
VisitorID	Anonymous Visitor	Known Contacts Only
Contact Tracking	✓	✓
Dynamic Lists	✓	✓ *
Marketing Automation	✓	✓ **
Dynamic Form Builder	✓	✓
Campaign Tracking	✓	
Lead Scoring	✓	
CRM (sales/pipeline tools)	✓	
Landing Page Builder	✓	✓ ***
Blog Builder	✓	✓ ****
Social Assistant	✓	
Media Center	✓	
Mobile CRM App	✓	

\* Limited to only build 100 dynamic lists \*\* Limited to 20 single-rule tasks, 20 single-rule workflows, 2 tasks with up to 5 rules per tasks, 2 workflows with up to 5 events per workflow \*\*\* Limited to 5 funnels with up to 6 pages each \*\*\*\* Limited to 20 blog posts

Ondanks het feit dat sommige functies zijn beperkt of uitgesloten, biedt de SharpSpring startersversie ruime mogelijkheden om zelf de voordelen te ervaren.

Zodra overtuigt van de mogelijkheden, kan je Millman+ account worden omgezet naar een volledig SharpSpring-account, waarbij E-mailstation je als SharpSpring partner bij van dienst kan zijn. Vragen en/of interesse om de startversie van SharpSpring uit te proberen?

[Neem dan contact op »](#)