

**Leads
ein Blick in die
Zukunft...**

*Erfahrungsbericht und
Erfahrungsaustausch
10.11.2017*

5 Jahre Leads von Vergleich.de

Was ist bisher passiert?

+ **17.500** Leads hat Vergleich.de an unsere Vertriebspartner, an **SIE** geliefert

+ **3.412.500.000 €** Anfragevolumen

+ **409.500.000 €** Abschlussvolumen *(bei einer Konvertierung von 12%)*

+ **152** Vertriebspartner haben sich bisher mit der Qualifizierung von Leads beschäftigt

+ **2.694.078 €** hat jeder Vertriebspartner im Durchschnitt erfolgreich vermittelt

+ **36.370 €** Provision erhalten und **5.526 €** für Leads bezahlt

5 Jahre Leads von Vergleich.de

Was ist bisher passiert?

+ **17.500** Leads hat Vergleich.de an unsere Vertriebspartner geliefert

+ **3.412.500.000 €** Anfrage Volumen

+ **409.500.000 €** Abschluss Volumen

+ **152** Vertriebspartner haben sich bisher mit der Qualifizierung von Leads beschäftigt

+ **2.694.078 €** hat jeder Vertriebspartner im Durchschnitt erfolgreich vermittelt

+ **36.370 €** Provision erhalten und **5.526 €** für Leads bezahlt

Ein sehr
guter Deal!?

5 Jahre Leads von Vergleich.de

Wie sieht die Realität aus?

+ Sabine Koch, Leiterin Business Development, Vergleich.de

+ Warum weicht die Statistik von der Realität ab?

+ Wie unterscheidet sich die Qualität bei Leadanfragen und ist diese überhaupt messbar?

+ Was kostet heute ein Bestands- oder Empfehlungskunde?

+ Haben Leads eine Wertschöpfungskette ?

+ Was wäre, wenn wir heute die Chance hätten in einer Glaskugel, die Kunden von morgen zu sehen?

+ Was macht einen guten Baufinanzierungsberater aus, der mit Leads arbeitet?

+ Ihre Fragen an Frau Koch...

Vielen Dank

Für persönliche Fragen stehen wir Ihnen in den Pausen und am Abend sehr gerne zur Verfügung. Sollte das nicht klappen sprechen Sie Ihren Key Account Manager aus Ihrer Region gerne an!

