





Planbare und schnelle Leads für den Sales

Weniger Marketingaktionen

Exakte Targetierung der Zielgruppe auf LinkedIn



Zielgruppe

Leads 

- validiert
- qualifiziert
- priorisiert
- direkter Weg mit BDS Lead Gen Solutions



Du hast dein **Lead** erreicht!

- automatisch **validierte** B2B Leads ✓
- nach Merkmalen **qualifiziert** und **priorisiert** ✓
- Berücksichtigung **bestehender Leads überschneidungsfrei** möglich ✓

B2B Lead Generation 2.0

Oder auch: Zielgruppe trifft Lead

B2B Zielgruppen lassen sich sehr oft in öffentlich zugänglichen Daten finden.

Diese Daten sind in der BDS B2B Data Platform durch unsere Data Scientists klassifiziert und gesammelt worden.

Leistungsfähigkeit:

500.000 / Tag
Google – Suchen

21 Terabyte
Quellcode von Unternehmens-
websites

100 Millionen
Einzelinformationen zu Firmen
und Ansprechpartnern

250.000 / Tag
aktualisierte Datensätze

10 Millionen / Monat
Datensätze in Abgleichen und Audits

1 Monat
um das komplette deutsche
Internet zu scannen

BDS B2B Data Platform:

6 Mio.
wirtschaftsaktive
Unternehmen aus
Deutschland

10 Mio.
Ansprechpartner mit
Hierarchie, Jobtitel
und Funktion

100 Mio.
Einzelfinfos zu Un-
ternehmen und
Ansprechpartnern

3 Milliarden
Keywords zu
Unternehmen



Verhaltensmerkmale
Technische Merkmale
Kernmerkmale
Merkmale Ansprechpartner

Kunde: Software Dienstleister für Magento-Online Shops (heute Adobe Commerce)

Pain Point: April 2020 wird Support für Magento 1 eingestellt

- Shopsystem war sehr verbreitet
- Migration in aktuelle Version nicht trivial
- Zeit drängt für Shopbetreiber

Ergebnis:

Die Informationen können aus dem Quelltext der Website gezogen werden

Es gibt noch 10.000 Shops, die diese Version nutzen

Es gibt passende Ansprechpartner in diesen Unternehmen

7.000 validierte, qualifizierte und priorisierte Leads in 14 Tagen

Kunde: Weiterbildungsanbieter für Unternehmen

Need: ISO-Zertifizierung für Compliance endet und wird durch neue ersetzt

Kunde findet die Zielgruppe weder über Online Marketing noch über Online Recherche

Ergebnis:

Über die BDS B2B Data Platform können die Unternehmen gefunden werden

190 validierte, qualifizierte und priorisierte Leads in 14 Tagen

Kunde: Spirituosenhersteller

Herausforderung: Enttäuscht von bisherigen Branchenselektionen

Ergebnis:

In reiner Branchenselektion werden Direktvermarkter eingeschlossen – BDS kann sie über Keywords ausschließen

Statt 20.000 Direktmailings sind nur noch 7.000 nötig.

- Findet Leads, die über Marketingaktionen nicht zu erreichen sind
- Mit Unternehmenslisten aus der Zielgruppe werden LinkedInAds erfolgreicher
- Qualifizierung steigert ROI von Aktionen
- Bessere Ansprache der Leads verbessert Erfolge
- Datenqualität bestehender Leads wird durch Anreicherung und Bereinigung erhöht

Sissi Baudach

Marketing Managerin

baudach@bds-online.com

+49 9365-88781-89

Florian Goldstein

Key Account Manager

goldstein@bds-online.com

+49 9365-88781-88

Business Data Solutions

Kettelerstr. 5-11

97222 Rimpar

www.bds-online.com

