

Génération ou Achat de leads ?



Lorsque l'on évoque la notion de lead, on cherche à désigner un contact qualifié et en phase d'achat. Plus globalement, le lead peut être perçu comme un contact qualifié et prêt à effectuer n'importe quelle action en rapport avec votre activité. Il est courant de passer par l'[achat de leads](#) pour avoir de nouveaux prospects.

Qu'est-ce qu'un lead ?

Un lead est un *prospect dans son premier état* : c'est une piste commerciale et par conséquent un client potentiel. Il peut provenir de diverses origines : formulaire contact de votre site Internet, réponse à une campagne marketing publipostage ou E-mail par exemple.

Généralement, le lead a manifesté un intérêt pour un produit ou un service mais un commercial peut avoir identifié cet intérêt.

Que faire des coordonnées prospect ?

Une fois cette piste commerciale obtenue, il sera essentiel de la transformer en client potentiel. Il faudra dans un premier temps lui affecter un commercial chargé de son identification et de l'analyse de ses besoins.

Pour faire face à la concurrence et aux exigences croissantes des clients, il est souvent primordial de répondre rapidement à une demande d'informations.

Il existe certains moyens d'optimiser la gestion des pistes commerciales et d'automatiser d'autres tâches et actions par exemple le CRM (Customer Relationship management) qui est un ensemble d'outils et techniques destinés à faciliter ce processus.

Qu'est qu'un lead qualifié ?

Un lead qualifié est un lead dont on a vérifié les informations via un appel téléphonique : par exemple nom, prénom, âge, imposition et le souhait d'être recontacté par des entreprises ou agences ; ce lead est donc de meilleure qualité. Un lead qualifié a donc plus de chance d'être converti par un commercial en client. Certaines agences génératrices de leads ne font que de la [vente de leads](#) qualifiés.

Comment obtenir des coordonnées prospect ?

Il existe plusieurs moyens d'obtenir un ou plusieurs leads parmi eux il y a la génération de leads mais cela demande du temps et de nombreuses ressources. Le plus simple reste de faire de l'achat de leads directement et ce sera à vos commerciaux de les transformer en prospect, il est bien-entendu possible de faire des [devis](#) pour voir quel moyen sera le plus adapté à vos besoins.