

Checkliste: Erfolgreiches Leadmanagement mit CRM

Diese Checkliste zeigt dir, wie du Leads systematisch gewinnst, bewertest und Schritt für Schritt in Kunden verwandelst.

- 1

Zielgruppe und Ideal Customer Profile festlegen

Wer weiß, wen er sucht, gewinnt weniger, aber deutlich passendere Leads.

- 2

Leads online und offline generieren

Content, Social Media und Suchmaschinen kombinieren mit Networking, Empfehlungen sowie Messen und Veranstaltungen.

- 3

Klaren nächsten Schritt anbieten

Sorge für einen deutlichen Call-to-Action wie Kontaktformular oder Download, damit Interessenten reagieren.

- 4

Leads mit Lead Scoring bewerten

Kontakte nach Kriterien wie Branche, Unternehmensgröße oder Interaktion einordnen und Prioritäten setzen.

- 5

Leads mit Nurturing begleiten

Über einen längeren Zeitraum relevante Inhalte liefern und das Interesse Richtung Kaufentscheidung wach halten.

- 6

CRM als zentrale Ablage nutzen

Kontaktmanagement, Erinnerungen und eine visuelle Pipeline halten fest, wer wo im Prozess steht.

- 7

Rechtsgrundlage vor der Ansprache klären

DSGVO und Data Act beachten und nur Daten sammeln, für die eine Rechtsgrundlage besteht.

- 8

Erfolg über Kennzahlen messen

Conversion Rate, Kosten pro Lead, Deal-Wert und Verkaufszykluslänge regelmäßig auswerten und optimieren.

Gut zu wissen: Kaltakquise per E-Mail ohne Einwilligung ist im B2C grundsätzlich unzulässig und auch im B2B stark eingeschränkt.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)