# Лидогенерация: маркетинг с результатом

Сегодня от маркетологов все чаще требуют количественных результатов их работы в отношении увеличения объема продаж. Прежде всего, это касается предприятий, ориентированных на строгие целевые аудитории. Их маркетинг должен способствовать непосредственному поиску клиентов, а не только заботиться об узнаваемости бренда и хорошем имидже. В связи с этим все сильнее увеличивается интерес к лидогенерации.

Лидогенерация необходима компаниям с прямыми продажами, которые нуждаются в росте сбыта. А именно о тех, что ориентированы на строгие целевые аудитории, а не на массовых покупателей. Использование тактик лидогенерации оптимизирует их маркетинговые активности. Они становятся точечно направленными на поиск потенциальных клиентов конкретного количества и качества.

Если система лидогенерации отлажена, то руководство компании знает:

* какова желаемая «цена» одного потенциального клиента;
* количество времени, требуемого для его поиска;
* какие маркетинговые активности дают максимальный результат;
* количество потенциальных клиентов, которое можно получить с конкретной акции
* численность тех, кто предположительно приобретет товар.