

Leadoo on konversioalusta, joka aktivoi passiviset verkkosivustovierailijat liideiksi ja asiakkaiksi.

Osallistavilla keskusteluilla, chatboteilla, testeillä, personoinnilla, yritystunnistuksella, ostopolkujen seurannalla, verkkosivuanalytiikalla, myyjiä hälyttämällä ja CRM-integraatioita hyödyntämällä Leadoo on markkinoiden paras verkkosivujen konversioalusta.

+74%

Tämän verran keskimäärin asiakkaamme ovat pystyneet kasvattamaan verkkosivustonsa konversioprosenttia Leadoon avulla.

[lue tutkimus tästä]

Ongelma, jonka ratkaisemme

Kun 83% ostopäätöksistä tehdään verkossa, konversioiden merkitys on suurempi kuin koskaan. Samaan aikaan enemmistö kävijöistä on passiivisia, eivätkä valmiita konvertoitumaan. Keskimäärin 98% verkkosivujen kävijöistä poistuu konvertoitumatta. Tämä alhainen konversioaste laskee kaiken markkinointinne tehokkuutta. Meidän missiomme on antaa markkinoijille ja myyjille kunnon työkalut tehokkaaseen konvertointiin.

Kun mitattavissa oleva ja laadukas verkkosivuliikenne maksaa yrityksille koko ajan enemmän, on konversioprosentin kaikista tehokkain tapa kasvattaa liidimääriä - samalla tehostaen markkinoinnin tuottamaa arvoa jokaisesta markkinointiin sijoitetusta eurosta. Yritykset käyttävät paljon rahaa, aikaa ja vaivaa liikenteen houkutteluun verkkosivustolle - me pidämme huolen, että nämä ponnistukset eivät menisi hukkaan.

Siksi korkeampi konversioaste kasvattaa sekä myyntiä että tehostaa toimintaa samanaikaisesti.

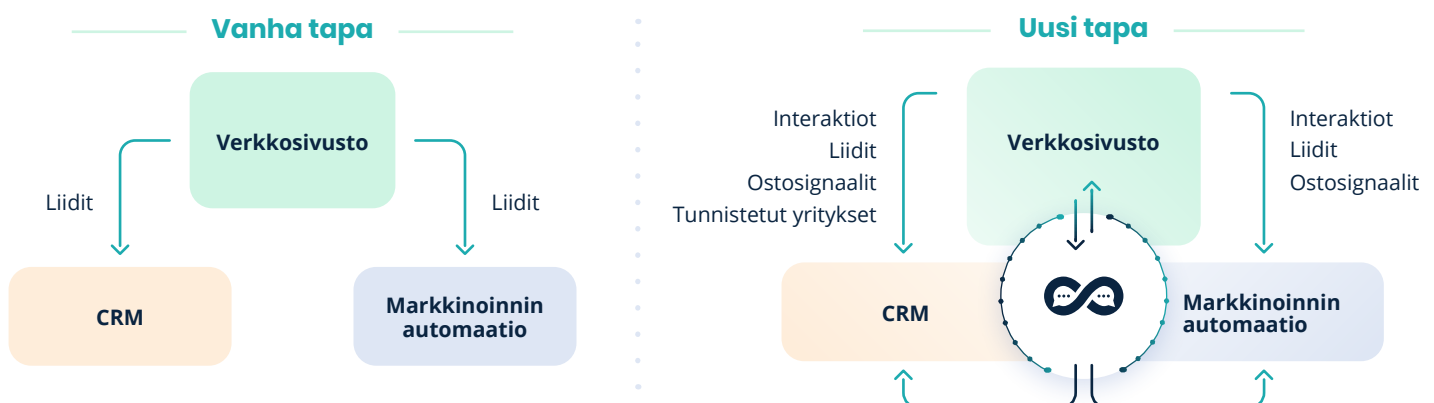
Leadoo tarjoaa kaikki tarpeelliset työkalut ja analytiikan sivustokävijöiden..

- ✓ Tunnistamiseen
- ✓ Nurturointiin ostopolun eri vaiheissa
- ✓ Aktivointiin
- ✓ Tehokkaaseen konvertoimiseen asiakkaiksi

Leadoon avulla:

- ✓ Aktivointe passiviset kävijät liideiksi, asiakkaiksi ja myynniksi.
- ✓ Integroit sähköpostiin ja CRM:ään nopeat hälytykset kiinnostavista tapahtumista verkkosivuillanne
- ✓ Luotte osallistavia ja personoituja kokemuksia brändinne parissa verkkosivustolla
- ✓ Mahdollistat markkinointiimmillenne paremman dataan perustuvan ymmärryksen, joka auttaa kasvattamaan myyntiä
- ✓ Näette ketkä verkkosivuillanne käyvät ja millaiselta heidän ostopolkunsa näyttävät
- ✓ Teet verkkosivustosta parhaan myyntikanavanne
- ✓ Automatisoitte asiakaspalvelua, mikä vapauttaa omia resursseja, keventää kuormitusta ja ennen kaikkea palvelee asiakkaita tasalaatuisesti ja laadukkaasti, 24/7, 365

Miten Leadoo luo tehokkuutta markkinointiin ja myyntiin:



Tyypillinen ensimmäinen vuosi Leadoon asiakkaana:

Ensimmäiset 1-6 viikkoa:

- Konversioasiantuntijamme tekevät käyttöönoton ja kouluttavat teidät
- Integroimme Leadoon myynnin ja markkinoinnin järjestelmiinne
- Rakennamme räätälöidyt konversiotyökalut

3 kuukauden kohdalla:

- Asiakkaamme ovat saaneet merkittäviä tulospaannuksia sivustoltaan
- Keräämämme datan perusteella on jo tehty ainakin yksi kierros Leadoon optimointia, joka tulee entisestään parantamaan tuloksia

Kuukausittaiset optimointitapaamiset Leadoon kanssa tulosten jatkuvaan kehittämiseen

6 kuukauden kohdalla:

- Tiedät huomattavasti tarkemmin millainen ostopolku kävijöillänne on ja miten sitä voisi tukea vielä paremmin
- Keskiaarvojemme mukaan konversioprosenttinne on parantunut noin 30-70 prosentilla

12 kuukauden kohdalla:

- Useampien optimointien jälkeen sivustonne performoi jo erinomaisen hyvin ja siirrymme tekemään räätälöityjä kokeiluja yhdessä, ns. "test&learn"
- Tekemämme asiakkaiden tulosten analyysin mukaan konversioasteenne on kasvanut keskimäärin 74 prosenttia

*Tyypillinen asiakkaan vuosikello ja optimointisykli Pro-tilauksen ostaneille. Katso [tilaustyytit ja hinnat täällä](#).

Miksi yritykset luottavat Leadoohon:

Asiakkaidemme suusta

En voisi olla tyytyväisempi Leadoon tiimiltä saamaani apuun aina käyttöönotosta ongelmien ja mahdollisuuksiemme ymmärtämiseen ja liveksi menoon asti. Liveksi menon jälkeen jo 75% kaikista onlinekanavista tulevista vuokranantajia markkinointiliideistämme tulee Leadoon kautta.



Adam Graver - Head of Performance Marketing - Lomond Group

Aloitimme vastikään yhteistyön Leadoon kanssa, ja on ollut upeaa nähdä kuinka hienosti he ovat hoitaneet asiakassuhdettamme – ensimmäiset viikot ja kuukaudet aina ensimmäistä yhteydenotoista tuotedemoon, yhteistyöneuvottelut, käyttöönotto ja sen jälkeinen siirto customer success -vastaavalle. Asiakkaana saan aktiivisesti ytimekkäitä päivityksiä tilanteestamme ja nopeita vastauksiakysymyksiini. Minusta todella tuntuu siltä, että minusta välitetään.



Milla Ikonen - CMO - Valamis

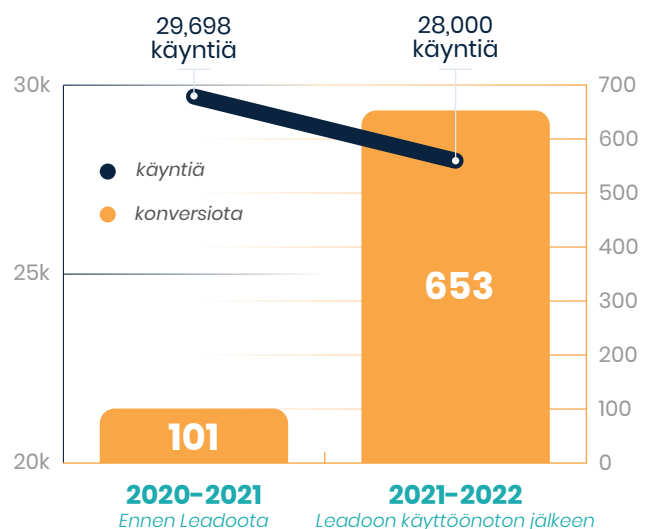
Konkreettisia tuloksia:

Laadukkaan verkkosivuliikenteen saaminen verkkosivustolle muuttuu koko ajan vaikeammaksi ja kalliimmaksi. Asiakkaamme saavat Leadoon avulla keskimäärin 74% enemmän konversioita käyttöönoton jälkeen.

Oheisesta esimerkistä näette kuinka **546% parannus konversioprosentissa auttoi asiakastamme D-Techiä kuusinkertaistamaan vuosittaiset konversionsa**, vaikka samaan aikaan heidän kävijämääränsä väheni.

[Lue koko asiakastarina täältä.](#)

Me uskomme, että konversiot, ei liikennemäärä, ovat avainasemassa onnistuneessa markkinoinnissa. Siksi loimme Leadoon.



Reviews

G2

★★★★★ 4.8

Capterra

★★★★★ 4.7

GetApp

★★★★★ 4.7

(tarkistettu heinäkuussa 2023)