

Mit Pay Per Lead Spielend Leicht Neue Kunden Gewinnen 2021

[payperl](#) [Dezember 2, 2020](#)



Share This Post



wer kennt es nicht; Unsummen wurden ausgegeben für SEO Optimierungen und Online Marketing Massnahmen, doch die

Ergebnisse entsprechen nicht den Versprechungen. Das ist

✉ kontakt@pay-per-lead.ch f t in

Pay per Lead verspricht hier Abhilfe und revolutioniert das Vergütungssystem im Bereich des Online Marketings. Ist das nun endlich die Lösung für eine faire Leistungsabrechnung in der digitalen Kundengewinnung sowie im Online Marketing? Hier findest Du alle Antworten.

Was bedeutet eigentlich Pay per Lead?

Pay per Lead bedeutet übersetzt „Bezahlung pro Kontakt“. Wird eine Kontaktaufnahme oder ein Verkauf eines Produktes über die Webseite getätigt, spricht man von einem Lead. Beim System „[Pay-per-Lead](#)“ gibt es keine fixen Kosten, es wird auf der Basis einer Provision vergütet. Das heisst, es werden nur jene Leads bezahlt, welche auch wirklich generiert wurden und **Qualitäts-Anforderungen** entsprechen. Dazu wird im Vorfeld ein fixer Betrag oder eine prozentuale Beteiligung für jeden Lead vereinbart.

Leadkosten entstehen nur dann, wenn qualitative Leads generiert wurden. Nicht wie bei Leadverkäufen, wo für eine bestimmte Anzahl an Leads bereits im Vorfeld bezahlt werden muss.

Für wen eignet sich Pay per Lead?

Pay-per-Lead eignet sich für alle Webseiten-Betreiber, welche keine fixen Kosten für Leads vorfinanzieren oder ausgeben wollen. Nur die Leistung, sprich der Lead, wird bezahlt. Dies gewährleistet den vollen Einsatz des Lead-Verantwortlichen, da dieser ohne Erfolge keine Einnahmen generiert. Er verdient nur, wenn auch tatsächlich [qualitative Leads](#) generiert werden. Idealerweise wird [Pay-per-Lead](#) auf Webseiten eingesetzt, wo es primär um eine **Kontaktaufnahme**, ein Test-Abo oder ein Probetraining, oder um den **Verkauf von Produkten** (eCommerce, Online Shops usw.)

geht. Pay per Lead eignet sich eigentlich für alle Branchen und Bereiche und gewinnt laufend an Beliebtheit. In Fachkreisen wird Pay-per-Lead bereits als DAS innovative Online Marketing Tool 2021 gehandelt. Als

Wie steht's um die Qualität der Leads beim Pay per Lead System?



Bei der digitalen [Lead Generation](#) wird oftmals vergessen, dass die Qualität der eingehenden Leads über den Erfolg entscheidet. Leads sind

Leads über den Erfolg entscheiden. Leads sind nur dann interessant, wenn die spezifischen

als Ziel gesetzt wird, aber der Lead eine falsche Telefonnummer oder E-Mail Adresse beinhaltet, hat es sich mit der Qualität bereits erledigt; der Lead ist nutzlos. Entscheidend ist, im Vorfeld jeder Lead Generierung genaue Qualitätsmerkmale und Parameter zu setzen,

welche von den eingehenden Leads erfüllt werden müssen. Das spart Zeit bei der Bearbeitung und Nachfassung der Leads und stellt sicher, dass nur für **qualitative Leads** bezahlt wird. [Pay-per-Lead](#) ist also nur dann effektiv, wenn die Qualitätsanforderungen erfüllt wurden.

Mit welchen Kosten muss ich bei Pay-per-Lead rechnen?

Da die Lead Generation für verschiedenste Bereiche angewendet werden kann, gibt es keinen pauschalen Schlüssel, was die Kosten pro Lead betrifft. Vielmehr muss individuell den Bedürfnissen des jeweiligen Auftraggebers nachgekommen werden und gemeinsam ein auf Qualität basierendes **Vergütungssystem** entworfen werden. Wenn beispielsweise Leads für ein Luxus Autohaus generiert werden sollen, wo mit wenig **Verkäufen** gerechnet werden kann, es sich aber um hohes Preissegment handelt, kann die Provision 10% bis 20% betragen. Wenn hingegen Covid Schutzmasken verkauft

werden sollen, welche in grösseren Mengen abgesetzt werden und das Produkt in einem niedrigen Preissegment ist, beträgt die Provision häufig nur einen kleinen Prozentsatz.

Wird hingegen Pay per Lead angewendet, um mehr [Kontaktaufnahmen](#) über die Webseite zu erhalten, ist die Provision meist ein fixer Betrag. Für jeden qualifizierten Lead, in diesem Falle ein neuer Kundenkontakt, wird die Vergütung festgelegt. Die Provision kann je nach Branche unterschiedlich sein, ist mit sehr vielen Kontaktaufnahmen zu rechnen, wird der Preis meist tiefer sein als wenn es sich um eine nur

schwierig zugängliche Zielgruppe für die Lead Generierung handelt. Die Mitbewerber-Dichte und das Werbe-Budget haben ebenso einen Einfluss auf den Preis pro Lead wie auch die Qualität der zu bewerbenden Webseite.

Neukunden-Gewinnung mit Pay per Lead

Durch das geringe finanzielle Risiko ist Pay per Lead sehr interessant für Start-Up's oder KMU's, welche neue Kunden gewinnen möchten. Das Risiko, bei der Neukunden-Gewinnung unnötig Geld zu verschwenden, ist bei Pay-per-Lead sehr gering bis unmöglich. Egal ob Du einen Online Shop oder eine Stellenvermittlung betreibst, **Pay-per-Lead** lässt sich individuell auf Deine Bedürfnisse und Anforderungen zuschneiden. Du hast stets Deine Kosten und Ausgaben unter Kontrolle und kaufst nie die sogenannte Katze im Sack. So sieht die Neukunden-Gewinnung



Möchtest Du genau wissen, wieviel ein Lead für Deine Webseite oder Deinen Online Shop kosten würde? Du kannst uns gerne [kontaktieren](#) und wir werden Dir eine detaillierte Kostenübersicht, zugeschnitten auf Deine Bedürfnisse, zukommen lassen sowie alle Informationen rund um Pay per Lead.

Pay-per-Lead.ch – Der Spezialist für Pay per Lead Marketing. Besuch uns auf www.pay-per-lead.ch

Wikipedia Definition Pay per Lead oder Cost per Lead:
https://de.wikipedia.org/wiki/Cost_per_Lead

00:00

00:00

Du kannst diese Seite als PDF downloaden, klick auf den Link:

[Mit Pay-per-Lead spielend leicht neue Kunden gewinnen 2021 – Pay-per-lead.ch](#)

✉ [Pay per Lead?](#)

Inhaltsverzeichnis



1. [Share This Post](#)



kontakt@pay-per-lead.ch



3. Für wen eignet sich Pay per Lead?
4. Wie steht's um die Qualität der Leads beim Pay per Lead System?
5. Mit welchen Kosten muss ich bei Pay-per-Lead rechnen?
6. Neukunden-Gewinnung mit Pay per Lead
7. Weitere Blog-Beiträge

Weitere Blog-Beiträge

Cost-Per-Action

[Mit Pay Per Lead Spielend Leicht Neue Kunden Gewinnen 2021](#)

Wer kennt es nicht; Unsummen wurden ausgegeben für SEO Optimierungen und Online Marketing Massnahmen, doch die Ergebnisse entsprechen nicht den Versprechungen. Das ist ärgerlich und

payperl · Dezember 2, 2020

Cost-Per-Click

[5 Super Tipps Für Erfolgreiches Online Marketing 2021](#)

Für den Erfolg einer Online Marketing oder Pay per Lead Kampagne sind viele Faktoren mitverantwortlich. Wir stellen euch hier die Top 5 der wichtigsten Einflussfaktoren

payperl · Oktober 27, 2020

[Kontakt](#) →



About us

[Kontakt](#)

[Pay per Lead](#)

[About](#)

[FAQ](#)

Services

[Lead Generation](#)

[Pay per Lead](#)

[SEO Suchmaschinen Optimierung](#)

Blog

Mit Pay per Lead spielend leicht neue Kunden gewinnen
2021

📅 Dezember 2, 2020

5 Super Tipps für erfolgreiches Online Marketing 2021

📅 Oktober 27, 2020

Partner:



