



mirek wąsowicz
06-03-2007

*** zdobycie nowego klienta nigdy nie było tak łatwe**

legenh!t zapewnia zwiększenie skuteczności i poprawę jakości obsługi potencjalnych klientów

firmy

miasta

kraje

strony:

rok:

miesiąc:

dzień:

1 2 3 4 5 6 7 >>

kraj +	firma +	data +	godz +	wizyty +	
	ENA Ltd. Sp z o.o.	12.11.05	23:10	4	
	Jeeves Information Systems AB	12.11.05	22:45	23	
	Frans Maas Polska	12.11.05	22:42	1	
	JELENI OGÓRSKIE KOPALNIE SUROWCÓW MINERALNYCH S.A.	12.11.05	22:39	1	
	Star Software STP ATS	12.11.05	22:27	3	
	SWEP TERMATRANS SP Z O O	12.11.05	21:19	2	
	J M Elektronik Jarosław Michalec	12.11.05	21:01	1	
	Gold Drop Sp. z o.o.	12.11.05	21:00	1	
	MILLENNIUM COMMUNICATIONS S.A.	12.11.05	19:50	7	
	eQstend GmbH	12.11.05	19:38	2	

1 2 3 4 5 6 7 >>

*** zdobycie nowego klienta nigdy nie było tak łatwe**

legenh!t zapewnia zwiększenie skuteczności i poprawę jakości obsługi potencjalnych klientów

firmy

strony: rok: miesiąc: dzień:

[powrót](#)

1 2 3 4 5 6 7 >>

ENA Ltd Sp. z o.o.	
miasto:	Gdańsk
kod:	80-750
ulica:	Stągiewna 2/3
telefon:	+48 58 300 96 00
fax:	+48 58 300 96 22
email:	ena@enaltd.com
www:	www.enaltd.com
kraj :	Polska
ostatnia wizyta:	12-11-05 22:15

 [zapisz jako vCard](#)

 [wyślij wizytówkę](#)

data +	strona +
12-11-05 22:15	Główna
12-11-05 22:10	Partnerzy
12-11-05 20:33	Reklama
12-11-05 13:07	Reklama
12-11-05 10:14	Reklama
12-11-05 09:20	Reklama
12-11-05 09:12	Reklama
09-11-05 14:20	Partnerzy
09-11-05 14:11	Główna
09-11-05 13:50	Główna
07-11-05 09:05	Reklama
06-11-05 09:12	Reklama
03-11-05 15:00	Partnerzy

1 2 3 4 5 6 7 >>

Microsoft Excel - export-do-XLS.xls

File Edit View Insert Format Tools Data Window Help

Type a question for help

Arial 8 B I U

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Nazwa firmy	Ulica	Numeral	Miasto	Kod	Kraj	Strona www	email	Telefon	Fax	ilość wizyt	
2	Ena Ltd Sp. z o.o.	Stagiewna	2/3	Gdańsk	80-750	PL	www.ena ltd.com	ena@ena ltd.com	(58) 300 96 00	(58) 300 96 39	24	
3	Jeeves Information Systems AB			Stockholm		SE					22	
4	Frans Maas Polska	Koreliusza	144	Warszawa	00-230	PL	www.fransmass.pl	info@fransmass.pl	(22) 245 65 34	(22) 245 65 40	21	
5	Swep Termatrans Sp. z o.o.	Rzemieśnicza	12/4	Wrocław	60-245	PL	www.swep-termatrans.pl	biuro@swep-termatrans.pl	(71) 567 00 90	(71) 567 00 91	21	
6	J M Elektronik Jarosław Michalec	Wojska Polskiego	80	Warszawa	00-850	PL	www.imelektronik.com.pl	jm@imelektronik.com.pl	(22) 623 19 88	(22) 623 19 90	19	
7	Gold Drop Sp. z o.o	Grunwaldzka	494	Gdańsk	80-309	PL	www.golddrop.pl	office@golddrop.pl	(58) 554 90 17	(58) 554 90 20	19	
8	Millenium Communications S.A.	Marcinkiewicza	5	Warszawa	00-430	PL	www.mc.com	mc@mc.com	(22) 340 50 60	(22) 340 50 69	15	
9	Helimed Sp. z o.o.	Sucha	34/2	Katowice	30-200	PL	www.helimed.com	kontakt@helimed.com	(32) 450 23 23	(32) 450 23 40	14	
10	Ascom Poland Sp. z o.o.	Braci Wolskich	21	Poznań	60-830	PL	www.ascom.pl	biuro@ascom.pl	(61) 345 20 45	(61) 345 20 49	12	
11	FELIX Polska Krakow	Krowodyrska	8	Kraków	12-600	PL	www.felix.pl	info@felix.pl	(12) 580 45 45	(12) 580 45 45	12	
12	ANGO Sp. z o.o.	Marusi	20/34	Bydgoszcz	52-453	PL	www.ango.pl	kontakt@ango.pl	(52) 456 10 10	(52) 456 10 20	10	
13	Restauracja KEJA	Gdańska	3	Elbląg	82-103	PL	www.keja.stegna.com	keja@stegna.com	(55) 349 12 13	(55) 349 12 12	10	
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												
31												
32												
33												
34												
35												
36												
37												
38												
39												

30 dni / Sheet2 / Sheet3

Ready Sales Leads in July.xls

Start LeGenHit legenhit-merce... export-do-XLS.xls Sales Leads in J... Document1 - Mi... PL 11:09

*geneza projektu

Nie znaleźliśmy, więc
zrobiliśmy **TO** dla siebie

***mniej to lepiej**

$$25 - 21 = 4 !$$

***go live**

**TO jest dobre
dajmy to innym**

*nazwa / pozycjonowanie

LEad GENeration HIT

legenh!t

*oferta / korzyści

Pozyskanie nowych klientów

Obniżenie kosztów tele-mrk

Zwiększenie skuteczność reklamy

Usprawnienie follow-up

Wyeliminowanie cold-calling

Większa wiedza o kliencie

***oferta / obniżanie progu**

Darmowe testy (15 dni)

Niska cena / szybki ROI

Szybki set-up

Samograj

Prosta rezygnacja

[*nie ma nic drobnym druczkiem na dole strony]

***pierwsze podejście**

8/10

***nowe korzyści**

Monitoring konkurencji

Monitoring prasy

Profilowanie własnych baz

*definicja klienta

Dyrektor handlowy w firmie B2B

Sprzedaje do średnich i dużych

Trudny produkt

Długotrwały proces sprzedaży

Duża marża / cena

***drugie podejście**

1 / 30

*kiepsko oj kiepsko

- 3 nie trafione
- 6 nigdy się nie podłączyło
- 8 szuka „własnej drogi”
- 12 nie wie co zrobić z danymi

*re-start

Przedefiniowanie klienta
Outsourcing dla dużych
Partnerstwo dla małych

... i nadal szukamy odpowiedzi...



**...kto może mieć największe
korzyści z usługi Legenhit?**

mirek.wasowicz@legenhit.com