Von TAM zu umsetzbaren Leads

Das Generieren einer Lead-Liste ist ein Datenextraktions- und Organisationsprojekt. Der allgemeine Arbeitsablauf sieht wie folgt aus:

1. **Identifizierung von Datenquellen**: Wir finden offizielle Online-Verzeichnisse für jede Zielkategorie (z. B. nationale Schulregister, Listen von Gemeindeverbänden usw.).
2. **Entitätsdaten extrahieren**: Wir verwenden automatisierte und manuelle Prozesse, um wichtige Informationen für jede Entität zu sammeln, z. B. Name, Typ und Standort.
3. **Strukturieren und Bereinigen**: Die Rohdaten werden bereinigt, formatiert und in einer verwendbaren Tabelle oder Datenbank für das Vertriebsteam organisiert.

Beispiel für eine Lead-Liste: Österreich (Beispiel Wien)

AT

Um dies konkret zu machen, finden Sie hier ein kleines Beispiel, wie eine generierte Lead-Liste für einen Vertriebsmitarbeiter in Wien, Österreich, aussehen würde. Diese Liste ist eine direkte Ausgabe des oben beschriebenen Prozesses.

Name der Entität	Art der Entität	Stadt	Kontaktinformationen (öffentlich gelistet)
Volksschule Stubenbastei	Schule - Grundschule	Wien	Webseite: stubenbastei.at Telefon: +43 1 5123727
Städtischer Kindergarten	Kindertagesstätte	Wien	Webseite: kindergaerten.wien.at Telefon: +43 1 2775577

Magistratisches Bezirksamt	Gemeinde	Wien	Webseite: wien.gv.at Telefon: +43 1 400007000
Amalienbad	Öffentliche Freizeit	Wien	Webseite: wienerbaeder.at Telefon: +43 1 6074747
Donaupark	Park	Wien	Verwaltet von Wiener Stadtgärten (MA 42) Telefon: +43 1 40008042
Maria-Theresien-Kaserne	Militärische Anlage	Wien	Verwaltet von Bundesheer Telefon: +43 50201

Wichtige Überlegungen

- **Datenschutz (DSGVO):** Dieser Prozess konzentriert sich ausschließlich auf öffentlich gelistete, institutionelle Daten. Wir kratzen keine persönlichen E-Mail-Adressen oder privaten Telefonnummern. Alle Kontaktinformationen sind generisch für die Institution, um die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen wie der DSGVO zu gewährleisten.
- **"Interessent" vs. "Lead"**: Diese generierte Liste ist technisch gesehen eine **Interessentenliste** – ein umfassendes Verzeichnis aller potenziellen Kunden in einem Gebiet. Es wird zu einer **Lead-Liste**, wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter beginnen, diese Interessenten zu qualifizieren und diejenigen mit aktivem Interesse oder Bedarf zu identifizieren.
- **Skalierbarkeit**: Obwohl dieses Beispiel klein ist, kann dieser Prozess skaliert werden, um Tausende von Interessenten für ein bestimmtes Gebiet zu generieren und Ihrem Vertriebsteam eine umfangreiche Datenbank zur Verfügung zu stellen, um mit der Kontaktaufnahme zu beginnen.