



- Sales Funnels / 销售漏斗
- AIDA
- Customer Ladder / 客户阶梯



# Sales Funnels / 销售漏斗



## Example Direct Mail Business to Business 企业对企业直接邮件的例子



Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
Gross Reach	Number of letters sent	Selection / Fulfillment Agency	Cost per mailing (gross)
- Returns (undeliverable letters)	Returned letters	Fulfillment Agency / Post Room	
Nett Reach (delivered letters)	Gross Reach - Returns		Cost per mailing/contact (net)
Lead / Response	Reply cards / phone calls / etc	Backoffice	Cost per Lead
Qualified Lead	Accepted leads after credit check	Backoffice	Cost per Qualified Lead
Quotation	Number of quotations sent	Backoffice	Cost per Quotation
Contract (Conversion)	Signed Contracts	Backoffice	Cost per Contract

Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
漏斗步骤	如何测量	数据源	每个花费
达到的总量	寄送信件的数量	选择/履行机构	每封邮件的花费(总量)
- 回复(无法寄送的信件)	回复的信件	履行机构/收发室	
最后达到的(寄出的信件)	达到的总量-回复的		每封信/联系的花费(最后的)
感兴趣/回复	回复卡片/电话/等	后台	每个感兴趣的公司的花费
有能力并证明能合作或者购买该商品事物	在信用检查之后接受那些感兴趣的商家	后台	每个有能力的公司的花费
报价单	寄出的报价单的数量	后台	每个报价单的花费
合约(转变)	签合约	后台	每个合约的花费

## Example AdWords Business to Business 企业对企业广告词的例子



Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
Impressions	Displays of Google Advert	Google Adwords	CPM (Cost Per 1000 impressions)
Visits (to site)	Clicks to Website	Google Adwords/Web stats	CPC (Cost Per Click)
Starts (e.g. of application page)	Visits Request for Quotation Page	Web statistics	Cost per Start
Leads (Response)	Visits to Thank You Page	Web statistics	CPL (Cost Per Lead)
Qualified Lead	Accepted leads after credit check	Backoffice	Cost per Qualified Lead
Quotation	Number of quotations sent	Backoffice	Cost per Quotation
Contract (Conversion)	Signed Contracts	Backoffice	Cost per Contract

Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
漏斗步骤	如何测量	数据源	每个花费
印象	显示谷歌广告	谷歌广告	CPM (每1000个印象的花费)
访问者 (去网站)	点击网站	谷歌广告/网站统计	CPC (每个点击的花费)
起始页 (比如申请页)	访问要求报价页	网站流量统计报表	每个起始的花费
感兴趣的公司 (回复)	访问感谢页面	网站流量统计报表	CPL (每个感兴趣的花费)
有能力并证明能合作或者购买该商品事物	在信用检查之后接受那些感兴趣的商家	后台	每个有能力的公司的花费
报价单	寄出的报价单的数量	后台	每个报价单的花费
合约 (转变)	签合约	后台	每个合约的花费

## Example E-mail Marketing Business to Consumer 企业对消费者的 E-mail 营销的例子




Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
Sent	Total number of e-mails sent	E-mail application	Cost per e-mail
- 'Bounces'	Undeliverable e-mails	E-mail application	
Delivered	Sent - Bounces	E-mail application	Cost per Delivered
Opened	Measurement of pixel in e-mail	E-mail application	Cost per Opened
Visits (to site)	Click-throughs to Web Site	E-mail application/Web statistics	CPC (Cost Per Click)
Starts	Visits to Request for Quotation Page	Web statistics	Cost per Start
Leads (Response)	Visits to Thank You Page	Web statistics	CPL (Cost Per Lead)
Qualified Leads	Accepted leads after credit check	Backoffice	Cost per Qualified Lead
Quotations	Number of quotations sent	Backoffice	Cost per Quotation
Contracts (Conversion)	Signed Contracts	Backoffice	Cost per Contract

Funnel Step	How to measure	Data Source	Cost per
漏斗步骤	如何测量	数据源	每个花费
发送	发送e-mail的总数	E-mail 申请	每封e-mail的花费
"跳出"	无法发送的e-mail	E-mail 申请	
发送成功	- 无回复	E-mail 申请	每封发送的e-mail的花费
打开信件	e-mail中的测量像素	E-mail 申请	每次打开信件的花费
访问者 (去网站)	通过点击链接进入网站	E-mail 申请/网站流量统计报表	CPC (每个点击的花费)
起始	访问要求报价页	网站流量统计报表	每个起始的花费
感兴趣的公司 (回复)	访问感谢页面	网站流量统计报表	CPL (每个感兴趣的花费)
有能力并证明能合作或者购买该商品事物	在信用检查之后接受那些感兴趣的商家	后台	每个有能力的公司的花费
报价单	寄出的报价单的数量	后台	每个报价单的花费
合约 (转变)	签合约	后台	每个合约的花费

Inzet	Advies mediabudget	Aantal adressen	Verwachte Open Rate	Opens	CPO	Verwachte Clickrate %	Verwachte clicks	Verwachte CPC	Verwachte respons %	Verwachte aantal leads	Verwachte CPL
<b>verwachting hoog</b>											
SEA	€ 50.000	nvt	nvt	nvt	nvt	3%	16.667	€ 3	8,0%	1.333	€ 38
Tapps (0,28 per adres)	€ 5.000	18.000	30%	5.400	€ 0,93	10%	540	€ 9	5,0%	27	€ 185
Mailmedia (0,29 per adres)	€ 5.000	17.500	30%	5.250	€ 0,95	10%	525	€ 10	5,0%	26	€ 190
Admitter (0,35 per adres)	€ 5.000	14.330	30%	4.299	€ 1,16	10%	430	€ 12	5,0%	21	€ 233
<b>Totaal</b>	<b>€ 65.000</b>	<b>49.830</b>		<b>14.949</b>			<b>17.207</b>			<b>1.408</b>	
<b>verwachting midden</b>											
SEA	€ 50.000	nvt	nvt	nvt	nvt	1,5%	14.286	€ 4	7,0%	1.000	€ 50
Tapps (0,28 per adres)	€ 5.000	18.000	25%	4.500	€ 1,11	5,0%	225	€ 22	4,0%	9	€ 556
Mailmedia (0,29 per adres)	€ 5.000	17.500	25%	4.375	€ 1,14	5,0%	219	€ 23	4,0%	9	€ 571
Admitter (0,35 per adres)	€ 5.000	14.330	25%	3.583	€ 1,40	5,0%	179	€ 28	4,0%	7	€ 698
<b>Totaal</b>	<b>€ 65.000</b>	<b>49.830</b>		<b>12.458</b>			<b>14.909</b>			<b>1.025</b>	
<b>verwachting laag</b>											
SEA	€ 50.000	nvt	nvt	nvt	nvt	1,5%	10.000	€ 5	6,0%	600	€ 83
Tapps (0,28 per adres)	€ 5.000	18.000	20%	3.600	€ 1,39	2,5%	90	€ 56	3,0%	3	€ 1.852
Mailmedia (0,29 per adres)	€ 5.000	17.500	20%	3.500	€ 1,43	2,5%	88	€ 57	3,0%	3	€ 1.905
Admitter (0,35 per adres)	€ 5.000	14.330	20%	2.866	€ 1,74	2,5%	72	€ 70	3,0%	2	€ 2.326
<b>Totaal</b>	<b>€ 65.000</b>	<b>49.830</b>		<b>9.966</b>			<b>10.249</b>			<b>607</b>	

**de lage landen** | LeaseLoket



"Welkom bij LeaseLoket, de snelle en makkelijke manier om uw lease te regelen."

**Leasing werkt, ook voor u.**

**1** **Waarom lease?**

Nieuwe personenauto, bestelauto, heftruck, (mini)graafmachine, computer of andere investering? Met leasing kunt u uw bedrijfsmiddelen aanschaffen en gebruiken, zonder dat u daar uw eigen geld in een keer voor gebruikt.

[Meer weten?](#)

**2** **Offerte aanvragen?**


Wij zullen zorgen voor een vlotte afhandeling waardoor u binnen enkele dagen over uw financiering kunt beschikken.

[Naar offerte aanvraag](#)

**3** **Meer vragen?**

Voor verdere informatie kunt u contact met ons opnemen.

[Naar contactformulier](#)



Met behulp van onze LeaseCalculator krijgt u snel een indicatie van uw maandtermijn.

[LeaseCalculator](#)

Disclaimer | Privacy statement | Copyright © 2004 - 2010 De Lage Landen. All rights reserved.

**LeaseCalculator**

1. Bepaal leasebedrag 2. Bereken mijn maandtermijn

Objectcategorie:

Object:

De aanschafwaarde van mijn object:

Ik betaal het volgende aan \*

Mijn leasebedrag: € 230.000,-

[volgende stap](#)

---

**LeaseCalculator**

1. Bepaal leasebedrag 2. Bereken mijn maandtermijn

Mijn leasebedrag: € 230.000,- [aanpassen](#)

Gewenste looptijd (maanden):  24  36  48  60  72

Slottermijn : € 44.701,-

Ik wil een lagere slottermijn:

Mijn maandelijkse kosten\*: € 3.979,-

Let op, u maakt gebruik van een slottermijn. Uw laatste maandaflossing bedraagt: € 48.680,- (slottermijn = maandtermijn)

\* Dit bedrag is een indicatie en kan hoger of lager uitvallen. Aan deze indicatie kunnen geen rechten worden ontleend.

[offerte aanvragen](#)

de lage landen | LeaseLoket

Home

- Werkt lease ook voor u?
- Hoe werkt De Lage Landen?
- Veelgestelde vragen

### Offerte aanvragen

**Lease gegevens**

Object: Drukpers (6-8-10 kleurenpers)

Aanschafwaarde: € 250.000,-

Aanbetaling: € 20.000,-

Leasebedrag: € 230.000,-

Slottermijn \*\*: € 44.701,-

Maandbedrag \*\*: € 3.979,-

Looptijd: 60 maanden

**Bedrijf**

Bedrijfsnaam \*

Straat \*

Huisnr. \*

Huisnr. toevoeging:

Postcode \*

Vestigingsplaats \*

KVK nummer

**Contact persoon**

Aanhef \*  Dhr.  Mevr.

Voornaam

Tussenvoegsel

Achternaam \*

Email \*

Telefoonnummer \*

Functie

Opmerkingen

\* Verplichte velden

\*\* Dit bedrag is een indicatie en kan hoger of lager uitvallen.

\*\*\* Aan deze indicatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Het aanvragen van een offerte kan leiden tot toetsing en registratie bij het Bureau Kredietregistratie (BKR) in Tiel.

[Versturen](#)

Een vrijblijvende offerte aanvragen? Vul de gegevens in en u ontvangt binnen enkele dagen een offerte.

[Offerte aanvragen](#)


Met behulp van onze Lease-Calculator krijgt u snel een indicatie van uw maandtermijn.

[LeaseCalculator](#)

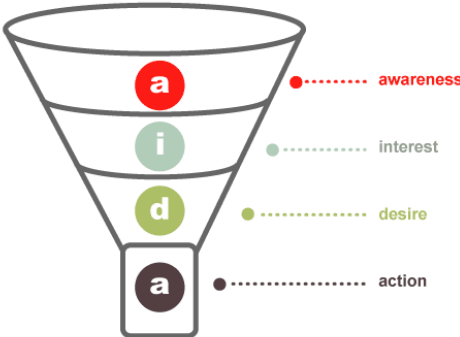
Wij staan u graag te woord. Vul uw gegevens in en wij nemen binnen één werkdag contact met u op.

[Heeft u vragen?](#)

<b>Sales Funnel LeaseLoket</b>			
<b>April - July (Adwords Campaign)</b>			
Total Site Visits	25.000		
On-Site response	1,74%		
<b>Requests April - July</b>	<b>435</b>		
		<b>Rest</b>	
% direct rejection by LeaseLoket staff	30%	131	
% checked by Credit	70%	305	
% approved by Credit (= quotations)	56%	171	
% acceptance of quotation (= contract)	30%	51	
<b>Lead to Contract Conversion</b>	<b>12%</b>		



## AIDA



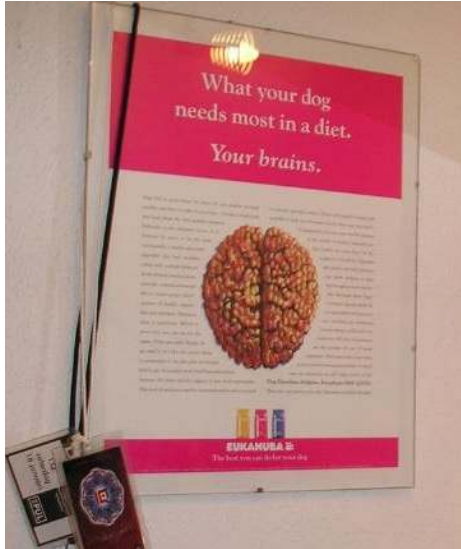
**A - Attention (or Awareness):** attract the attention of the customer.  
A - 注意 (或意识): 吸引客户的注意。

**I - Interest:** raise customer interest by focusing on and demonstrating advantages and benefits (instead of focusing on features, as in traditional advertising).  
I - 兴趣: 通过侧重展示好处和优势来提升客户的兴趣(而不是侧重于功能, 在传统广告上)。

**D - Desire:** convince customers that they want and desire the product or service and that it will satisfy their needs.  
D - 期望: 说服客户他们想要的和期望这商品或服务将会满足他们的需要。

**A - Action:** lead customers towards taking action and/or purchasing.  
A - 行动: 引导客户采取行动和/或购买。

## Stopping Power / 停止力量



你的狗的饮食中最需要什么

你们的大脑

## Customer Ladder / 客户阶梯



**Advocates**拥护者: 以你的名义促进你的生意。他们很满意你们的产品/服务并且告知了其他人 (口碑)。

**Clients/Regular Customer**客户/普通客户: 那些定期回来的客户。

**Customers**顾客: 购买了你的产品或者服务的客户。

**Prospect**有希望成为顾客的: 如果对你们的推广有兴趣就成为有希望成为顾客的人。一个代表可以被认为是一个希望客源。

**Suspect**不确定能成为顾客的: 一个不确定能成为顾客的是那些碰巧遇上你们公司的推广的人。这通常是对你们目标受众最广泛的定义。



Any Questions ?

任何问题？