

B.2 – Lead-Kategorisierung

Produktbeschreibung:

Mit dem Paket B.2 – Lead-Kategorisierung werden vorhandene Leads automatisiert angereichert und nach definierten Kriterien wie Branche, Unternehmensgröße oder Region kategorisiert. Dadurch lassen sich Zielgruppen sauber segmentieren und für nachfolgende Prozesse optimieren.

Zielgruppe:

Unternehmen, die bereits Leads besitzen (z. B. aus B.1 oder anderen Quellen) und diese automatisiert anreichern und segmentieren möchten, um zielgerichtete Folgeaktionen effizient umsetzen zu können.

Leistungsumfang:

- Automatisierte Anreicherung und Kategorisierung bestehender Leads
- Kriterien: Branche, Unternehmensgröße, Region (weitere auf Anfrage)
- Grundkonfiguration und erste Tests inklusive
- Optional erweiterbar um zusätzliche Segmentierungsregeln und eigene Datenquellen
- CRM-Anbindung: Garantiert nur bei Workflows, die im Rahmen unserer Pakete erstellt wurden; bei externen CRM-Systemen können spezielle Adapter oder Schnittstellenlösungen erforderlich sein, die zusätzliche Kosten verursachen können.

Nutzen & Vorteile:

- Einheitliche, nachvollziehbare Lead-Segmente für Marketing und Vertrieb
- Optimale Vorbereitung der Daten für automatisierte Folgeprozesse
- Deutliche Reduktion manueller Sortier- und Recherchearbeiten

Start & Dauer:

Auftragsbearbeitung beginnt sofort nach Eingang der vollständigen Angebotssumme und Auftragsbestätigung. Projektstart erfolgt nach dem im Angebot festgelegten Zeitraum (abhängig von Auftragslage) – wird vor Auftragsbestätigung vereinbart. Einrichtung in der Regel innerhalb von 5–10 Werktagen ab Projektstart (abhängig vom Umfang und den bereitgestellten Kundendaten).

Leistungserbringung:

Remote – Einrichtung und Durchführung erfolgt überwiegend extern ohne Vor-Ort-Präsenz. Bei besonders umfangreichen Projekten kann ein eigener, abgeschirmter Arbeitsplatz beim Kunden erforderlich sein.

Ablauf & Abwicklung:

- Nach Auftragsbestätigung und Zahlungseingang der vollständigen Angebotssumme
- Kunde stellt eine bestehende Lead-Quelle und die gewünschten Segmentierungsziele bereit
- Falls noch nicht vorhanden, werden benötigte Konten für den Kunden angelegt
- Einrichtung und Anbindung der benötigten Dienste gemäß vereinbartem Setup
- Definition der Kategorisierungsregeln und Testlauf
- Übergabe mit schriftlicher Anleitung (PDF oder gedruckt)
- 1 Monat Support für Anpassungen und Fragen im definierten Rahmen

Preis & Folgekosten:

Einmalpreis: 659 € netto (steuerbefreit nach §19 UStG)

Für den Betrieb dieses Pakets sind bestimmte externe Tools und Dienste erforderlich, die separat vom Kunden gebucht und bezahlt werden. Diese Dienste arbeiten mit Nutzungslimits (z. B. maximale Leads pro Monat, maximale Datenabfragen pro Tag, maximale Workflow-Durchläufe pro Monat). Überschreiten diese Werte, entstehen beim jeweiligen Anbieter zusätzliche monatliche Kosten.

Erforderliche Dienste und typische Kosten (Stand: 13.08.2025):

- KI-Analyse-Service – Grundversion: ca. 2 €/Monat, ausreichend für bis zu 500 Leads pro Monat; erweiterte Version: ca. 8 €/Monat, geeignet für bis zu 2.000 Leads pro Monat; höhere Volumenpakete auf Anfrage möglich
- Datenabfrage-/API-Service – Grundversion: oft kostenlos bis zu 100 Datenabfragen pro Tag; Standardtarif: ca. 25 €/Monat, bis zu 1.000 Datenabfragen pro Tag; Business-Tarif: ca. 50 €/Monat, bis zu 5.000 Datenabfragen pro Tag
- Automations-Plattform – Grundversion: ca. 9 €/Monat, bis zu 1.000 Workflow-Durchläufe pro Monat; Standardtarif: ca. 29 €/Monat, bis zu 10.000 Workflow-Durchläufe pro Monat; höhere Tarife für mehr Durchläufe möglich

Der Kunde erhält mit der Projektdokumentation zusätzlich eine Schwellenwert-Tabelle mit den aktuellen Grenzwerten der eingesetzten Tools, um die möglichen laufenden Kosten selbst einschätzen zu können.

Zusatzpunkte:

- Voraussetzungen: Vorhandene Lead-Quelle; klare Zieldefinition der Segmente
- Falls Konten fehlen, werden sie für den Kunden angelegt
- Leistungsgrenzen: Standard-Konfiguration gemäß oben genannten Schwellen; erweiterte Regeln/Datenquellen nur als Option
- Laufende Betreuung: 1 Monat Support inklusive; keine Datenpflege
- Datenschutz/DSGVO: DSGVO-Paket nicht automatisch enthalten; Pflicht-Zusatz für Unternehmen in der EU sowie für Unternehmen außerhalb der EU, wenn Leads von Personen aus der EU verarbeitet werden
- Direkte Verknüpfung: Optimal kombinierbar mit B.1 (Lead-Generierung), B.3 (Automatisierte Kontaktaufnahme) oder B.4 (Folgeprozesse)

Praxisbeispiel:

Ein Immobilienmakler wollte seine bestehende Kunden- und Interessentendatenbank gezielt strukturieren, um passende Angebote schneller zuordnen zu können. Mit der Lead-Kategorisierung wurden alle Kontakte automatisch nach Immobilienart, Budgetrahmen und bevorzugtem Standort sortiert. So konnte der Makler seine Marketingaktionen zielgerichteter planen und Interessenten ohne manuelle Sortierung direkt mit passenden Objekten ansprechen. Die aufbereiteten Daten ließen sich anschließend problemlos in seine weiteren Vertriebsprozesse integrieren.