

HubSpot koncept

Lead scoring og
buyer's journey mapping



Lead score & Buyer's Journey Mapping

Når du arbejder med inbound marketing og salg fokuserer du på at skaffe gode leads, modne dem på købsrejsen og konvertere dem til trofaste kunder.

Det kræver viden om dine nuværende og potentielle kunders rejse fra leads til kunder. Uden denne indsigt er det nemlig svært at vurdere, om du hjælper dine kunder nok på vej ned gennem købstragten, om du rækker ud til dem på det rette tidspunkt, og om der er behov for at påvirke dem endnu tidligere på rejsen.

Viden og indsigt i touchpoints hjælper dig også med at dokumentere, hvordan du har skaffet og modnet leads med marketingindsatser, før og efter de er blevet kunder.

Vi har udviklet et koncept i HubSpot, der giver dig denne indsigt med følgende værktøjer:

- 1) Lead scoring framework
- 2) Buyer's journey mapping

Lead score

Du kender måske allerede til Lead score i HubSpot. Det er en særlig property, som giver dine kontakter en score ud fra de handlinger, vedkommende har foretaget sig.

Når scoren er høj, indikerer det, at leadet er varmt og klar til en dialog med salg.

Du definerer selv, hvilke handlinger og elementer der skal indgå i Lead scoren, og hvor mange point de enkelte handlinger skal have.

Lead scoren kan altså bruges til at skille de gode og salgsklare leads fra dem, der enten ikke er et match, eller ikke er modne nok til at handle med din virksomhed.

Build a score

Use filters to add score criteria that can help you identify qualified leads. Each set of criteria can contain multiple filters. Points are added or removed when a record meets all of the criteria in a set. [Learn more](#)

Score criteria Test score criteria Filters applied: 71 of 100

Positive
Add points when a record meets this criteria

Score: 90 ✎ Actions ▾

Form submission
has filled out **0000 - Kontakt** on **Any page**
at least **1** time

AND i

AND

Negative
Remove points when a record meets this criteria

Score: -50 ✎ Actions ▾

Email subscription
has opted out of **4644285** and **Marketing**

AND i

AND

Buyer's Journey Mapping

Når Lead scoren er høj, overleveres leadet som regel til salgsafdelingen, som starter den direkte dialog med leadet. Det kræver selvfølgelig, at sælgeren sætter sig ind i kontakten og vedkommendes handlinger.

I stedet for at skulle scolle ned over aktivitetsfeedet for at finde de forskellige konverteringer, sidevisninger, marketingmails osv. kan I med vores Buyer's Journey Mapping se alle touchpoints i en samlet visning på den enkelte kontakten.

Det kan give sælgeren en indikation af, hvilke emner leadet interesserer sig for og dermed give en skarpere salgsdialog.

Buyer's Journey mapping kan også bruges af marketingafdelingen til at dokumentere tiltrækningen og modningen af leads over for ledelsen.

The screenshot displays a user interface for Buyer's Journey Mapping, organized into three sections:

- Post-Sales Touchpoints:** This section is currently empty.
- Pre-Sales Touchpoints:** This section contains four items, each in a box with an 'X' icon for removal:
 - Pageview = 10+ X
 - Pageview = Configurator (EN) X
 - Pageview = Digital camera microscope (EN) X
 - Pageview = Materials science (EN) X
- Passive Indicators:** This section contains two items, each in a box with an 'X' icon for removal:
 - Associated Company is Known X
 - Email Domain = NOT gmail, yahoo etc. (Positive) X

Small blue downward-pointing triangles are visible to the right of the Pre-Sales and Passive Indicators sections, suggesting expandable lists.

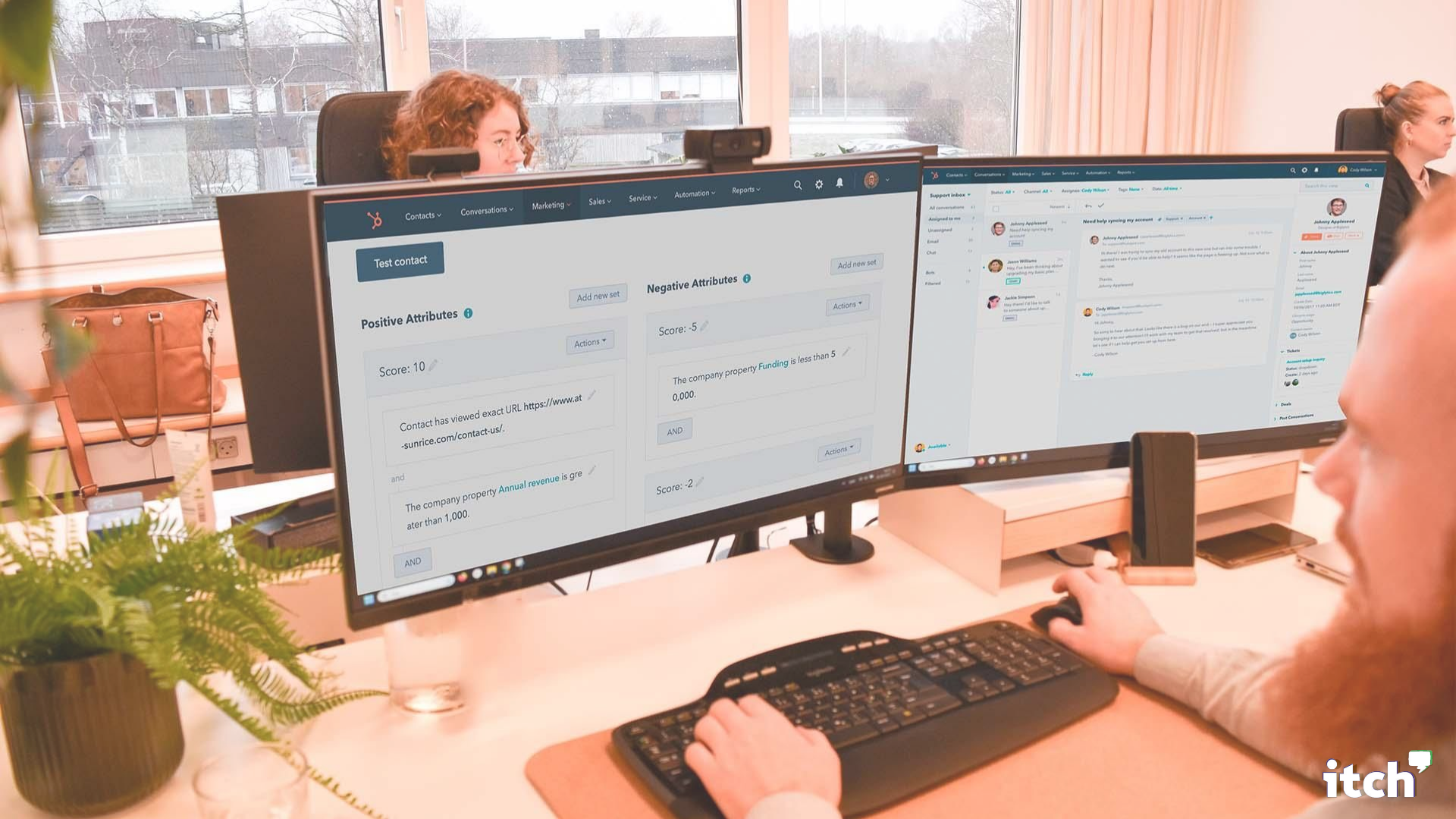
Buyer's Journey Mapping

Pre-Sales Touchpoints

ALL TIME

Count of Contacts





Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

Test contact

Positive Attributes ¹ Add new set

Score: 10 Actions ▾

Contact has viewed exact URL `https://www.at-sunrice.com/contact-us/`

and

The company property `Annual revenue` is greater than 1,000. AND

Negative Attributes ¹ Add new set

Score: -5 Actions ▾

The company property `Funding` is less than 5,000. AND

Score: -2 Actions ▾

Support inbox ¹

Assigned to me ¹

Unassigned ¹

Email ¹

Chat ¹

Both ¹

Filtered ¹

Need help syncing my account ¹ Support ▾ Account ▾

Johny Applesand ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Hi! I need help syncing my account. I've tried following the instructions but it's not working. Can you help?

Johny Applesand ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Hi Johny, I'm sorry to hear you're having trouble. I'll look into this for you. Can you provide more details about the error message you're seeing?

Johny Applesand ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Hi Cindy, I'm sorry to hear that. I've checked the logs and it looks like there's a conflict with the sync process. I'll fix this for you as soon as possible. You should see an update within the next hour.

Cindy Wilson ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Thank you so much for your help! I'm glad to hear that the issue is resolved. I'll keep an eye on my account to make sure everything is working properly.

Johny Applesand ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Hi Johny, I'm glad to hear that the issue is resolved. If you have any other questions, feel free to reach out. Have a great day!

Cindy Wilson ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Thank you so much for your help! I'm glad to hear that the issue is resolved. I'll keep an eye on my account to make sure everything is working properly.

Johny Applesand ¹ Assignee: Cindy Wilson Tag: None Date: All time

Prissætning

Samlet overblik over prisen på den lille pakke

Herunder præsenteres prisen for den lille pakke, som består af Buyer's Journey Mapping. Tilbuddet forudsætter, at lead scoring framework'et allerede er etableret i HubSpot.

Buyer's Journey Mapping

- Projektledelse og konceptualisering
- Dialog med kunden omkring definition af relevante indikatorer og touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af pre-sales touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af post-sales touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af passive indikatorer
- Opsætning af workflows til at sætte pre-sales touchpoints
- Opsætning af workflows til at sætte post-sales touchpoints
- Opsætning af workflows til at sætte passive indikatorer
- Opsætning af skabeloner til afrapportering heraf
- Overleveringsmøde + guide til vedligeholdelse

Pris:

10.500,- DKK

Prissætning

Samlet overblik over prisen på den store pakke

Herunder præsenteres prisen for den store pakke, som både består af Lead score og Buyer's Journey Mapping. Den kan tilbydes i det tilfælde, hvor leadscoring endnu ikke er etableret eller skal opdateres til en nyere version.

Buyer's Journey Mapping, Lead score & Lifecycle Stages

- Projektledelse og conceptualisering
- Strategisk sparring på lead score og lifecycle stages
- Template til opsætning af lead score
- Opsætning af lead score
- Opsætning af lifecycle stages
- Dialog med kunden omkring definition af relevante indikatorer og touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af pre-sales touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af post-sales touchpoints
- Opsætning af properties til visualisering af passive indikatorer
- Opsætning af workflows til at sætte pre-sales touchpoints
- Opsætning af workflows til at sætte post-sales touchpoints
- Opsætning af workflows til at sætte passive indikatorer
- Opsætning af skabeloner til afrapportering heraf
- Overleveringsmøde + guide til vedligeholdelse

Pris

15.750,- DKK



Har du spørgsmål?

Er du i tvivl om, hvordan konceptet fungerer?

Har du spørgsmål til konceptet, er du mere end velkommen til at tage fat i mig og spørge ind til det konkrete indhold. Ønsker du at booke en gennemgang af konceptet, kan du gøre det [via mit mødelink her.](#)



Morten Staal
Partner, Itch Marketing

morten@itchmarketing.dk
+45 2843 1813
www.itch.dk