

B2B-Vertrieb im digitalen Zeitalter

Ist quantitative Leadgenerierung noch zeitgemäß?

Peer-Arne Böttcher

Geschäftsführer Turnbull Holding GmbH

These 1

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.

These 2

Alles, was digital werden kann, wird digital.

WO und **WIE**
machen wir

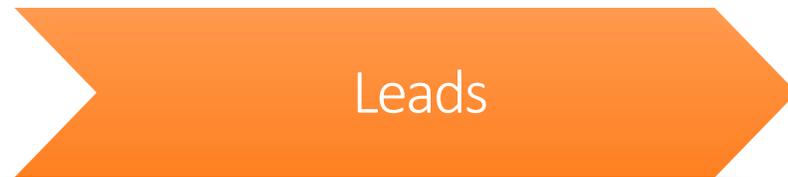
zukünftig
digital

Geschäfte miteinander?

Unsere Gegenwart



Lead
Generation



Die Zukunft

TURNBULL

Deutschlands Wirtschaft. Digital.

- ✓ 4,1 Mio. deutsche Unternehmen,
- ✓ 2,2 Mio. handlungsbevollmächtigte Personen
- ✓ sowie deren Produkte und Dienstleistungen.

Business
Creation



Information

Kommunikation

Transaktion



Lead Generation

Quantitativ
Zeitaufwendig
Ungenau



Business Creation

Qualitativ
Effizient
Zielgerichtet

TURN
CONTACTS
INTO
CONTACTS

www.turnbull.app