Lead Gen 2.0: van e-mailadres naar het eerste salesgesprek

01-10-2026 11:00



Leadgeneratie leek jarenlang een kwestie van e-mailadressen verzamelen en doorsturen naar de klant, die er vervolgens verkoop op losliet. Maar een simpel lijstje met emailadressen lijkt niet meer genoeg, de klant wil geïnteresseerde potentiële kopers en betaalt graag meer voor hooggekwalificeerde leads in plaats van een lijstje met koude namen en adressen.

Durk Haarsma