ÅSA LUNDELL



HOW TO CONVERT VISITS TO LEADS

ÅSA LUNDELL

HEAD OF MARKETING FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES, PWC SWEDEN

HOW TO CONVERT VISITS TO LEADS

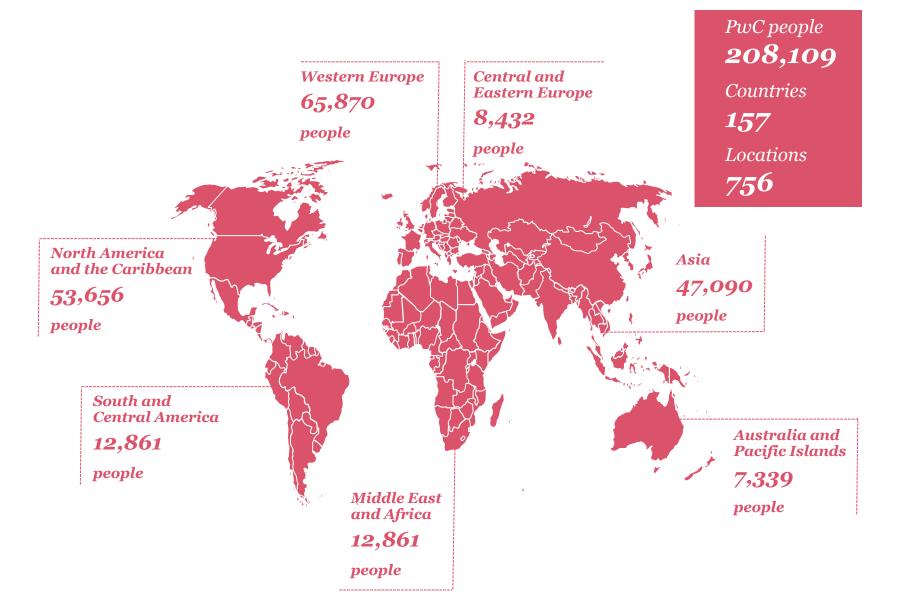
How to convert visits to leads

Åsa Lundell

Head of Marketing for small and medium enterprises



What is thought leadership?



Internationella PwC-siter *

Where we started in PwC Sweden



Publikationer Kalendarium Login MyBusiness Tjänster Branscher Företagare Karriär Om PwC

Revision
Redovisning •
Skatterådgivning
Corporate Finance
Consulting
Riskhantering
Finansiell rapportering
Juridisk rådgivning
HR-rådgivning
Hållbar affärsutveckling
Utbildning

Redovisning

Förbättrad ekonomiadministration och redovisning med Sveriges största redovisningsbyrå

Vi hjälper mindre och medelstora företag med löpande redovisning, det vill säga den dagliga bokföringen av företagets ekonomiska verifikationer. Men vi hjälper också många med att upprätta bokslut, årsredovisningar och deklarationer. Till större företag bidrar vi framförallt med särskild rådgivning för mer komplexa redovisningsfrågor. Det kan exempelvis gälla börsnoteringar, omfattande omstruktureringar eller hur företag kan förtydliga sina redovisningsprinciper i årsredovisningen, exempelvis kring hållbar utveckling och etiska koder. Nu har ett nytt redovisningsregelverk kommit för svenska företag (K3). Läs mer om K3 här

Läs mer om Sveriges största redovisningsbyrå eller kontakta oss direkt.

Löpande bokföring

- Löpande bokföring
- Kundfakturor
- Leverantörsfakturor
- Löneadministration
- Bokföringsprogram Online

Bokslut, de klarationer och årsre dovisning

Bokslut, deklarationer och årsredovisning

Ekonomisk uppföljning och analys

- Kassaflödesanalyser
- Nyckeltalsanalyser och branschjämförelser
- Resultatbudget och prognos
- Utredningar och analyser
- Ekonomi- och verksamhetsstyrning
- Genomlysning av ekonomifunktionen

Ekonomiavde Ining

In- och outsourcing

Komplexa redovisningsfrågor

- K3 regelverket på plats vad behöver du veta?
- Komplexa redovisningsfrågor
- IFRS
- Hållbarhetsredovisning
- Redovisningskonverteringar
- Transaktioner i samband med f\u00f6rv\u00e4rv
- Specifika redovisningsfrågor
- Kvalitetssäkring av finansiella rapporter
- Frågor vid marknadsnotering
- Utbildning och seminarier

Onlinetjäns ter

MyBusiness

Kontakta

Kundcenter

Tel 010-212 5000 Email

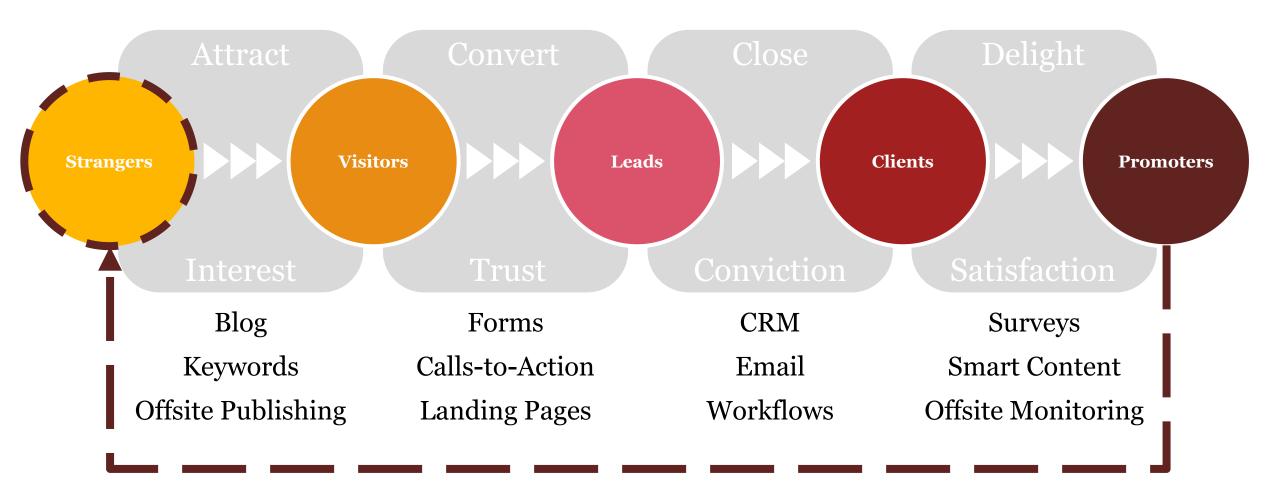








Inbound Methodology



The main steps taken during the past 18 months

Segmentation and qualification of leads in online guide

Purpose: Start relationships and increase conversions

Create blogs

Purpose: Share knowledge and increase awareness of our experts. Increase conversion rates and create leads.

Update web site and new landing pages

Purpose: Increase conversion rates

- Updated content
- More graphics and video
- Call to actions
- Measure and follow-up

Increase presence on off-sites

Purpose: Improve Google ranking

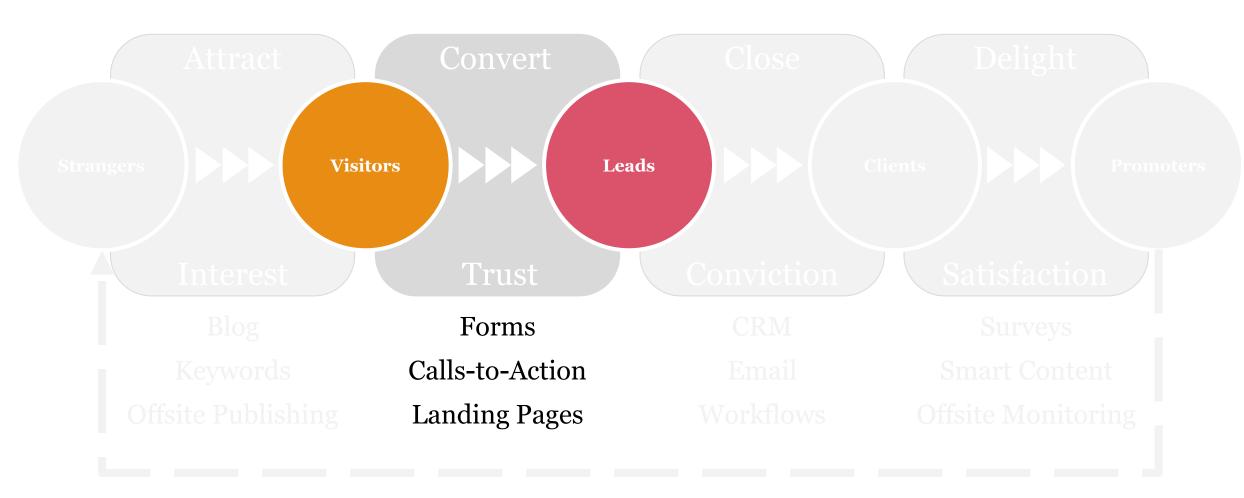
- Update content on sites such as Pinterest, Slideshare, Google+
- Less text, more graphics and video

Increase the LinkedIn presence of our employees

Goal: 100% active profiles on LinkedIn

Purpose: Share knowledge and increase awareness of our experts

Inbound Methodology



Exploiting content that already exist

How to tap into (and hijack) content in a global organisation

As a global knowledge organisation, PwC produces an immense amount of great content each year.

The problem for us is that most of it is still freely accessible and not really used to generate leads.

So we've had to come up with a way to work around that...

Standard procedure is to just give free access to the content...

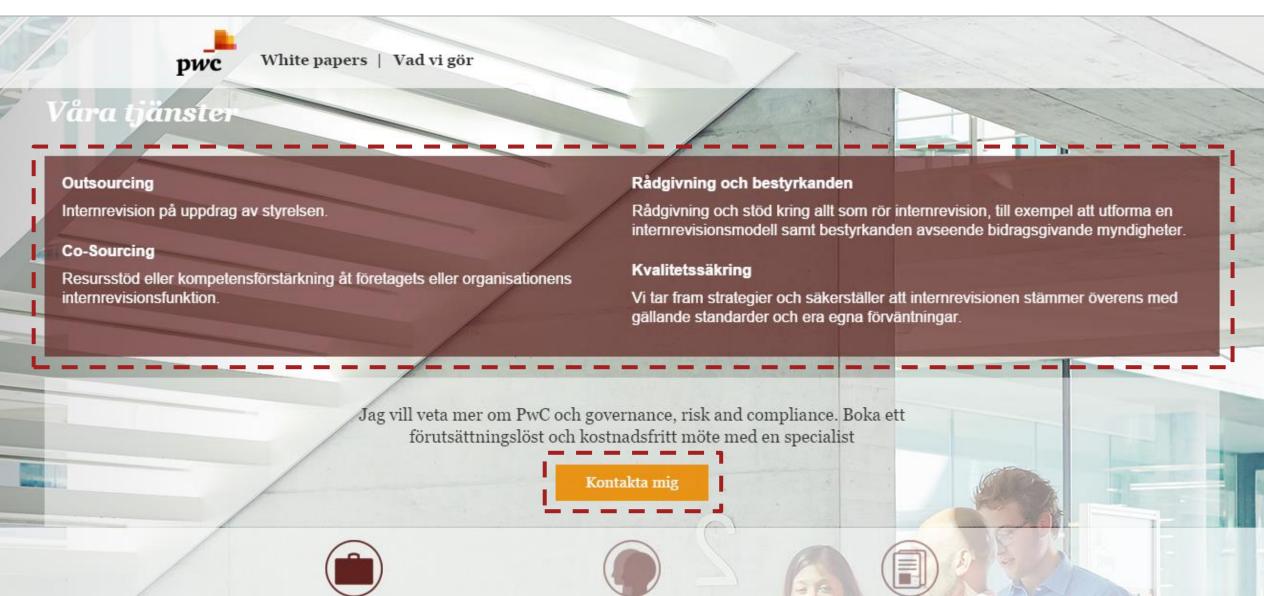




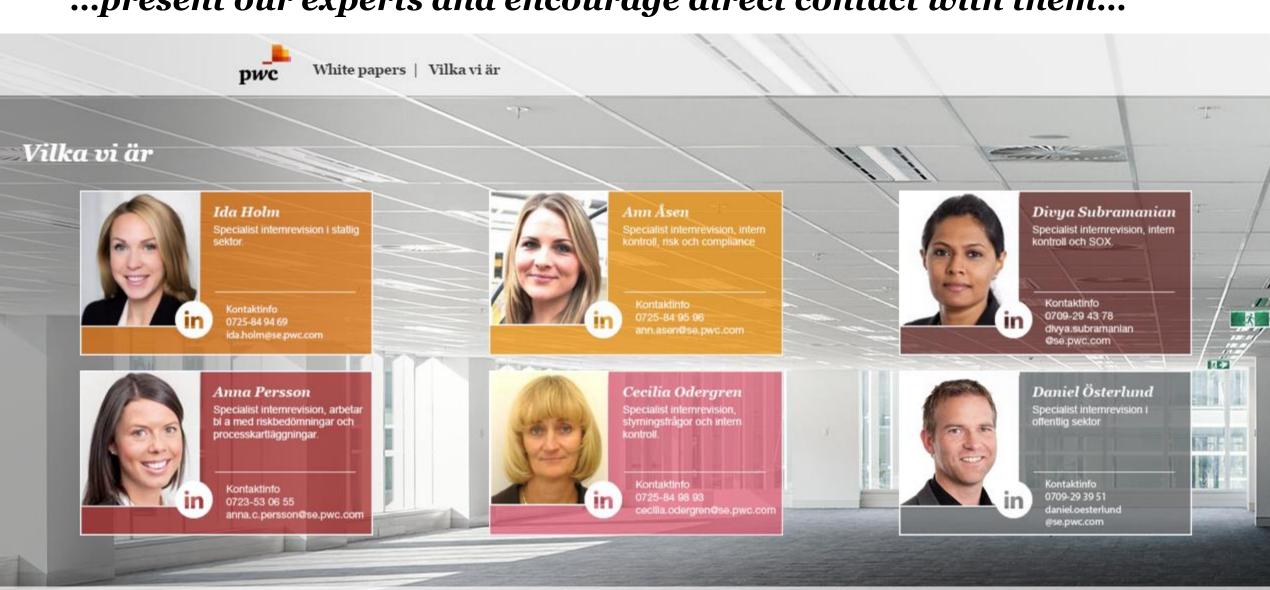
...but with a landing page we can still use it to generate leads...



...present our services in a specific area and encourage contact...



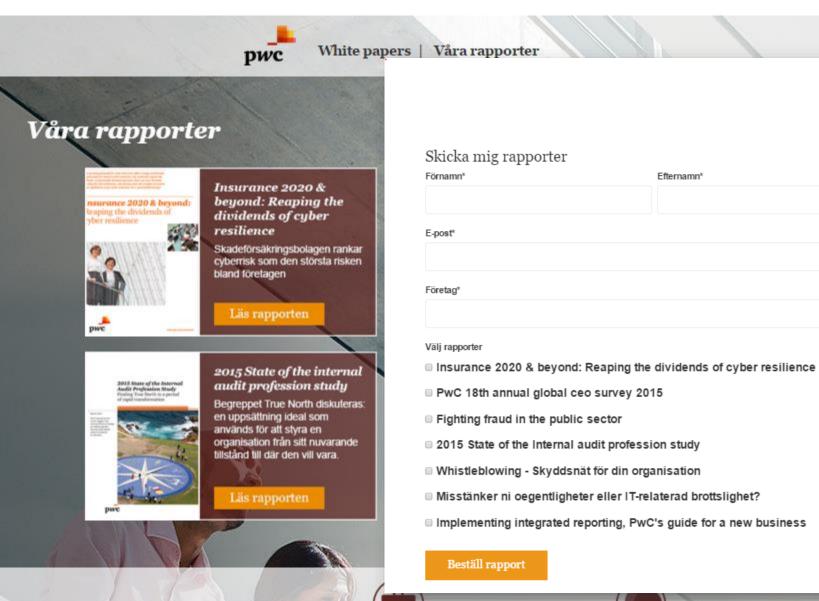
...present our experts and encourage direct contact with them...



...and of course still give access to the content...



...and ask for something in return



Beställ rapport Fighting fraud in the Fighting fraud in public sector the public sector III De betydande ekonomiska förlusterna till följd av bedrägerier inom den offentliga sektom fortsätter att plåga internrevision och riskteam. Läs rapporten Whistleblowing-Skyddsnät för din organisation Ett val fungerande whistleblowersystem är ett sätt för dig att i tid och på ett säkert sätt hantera tips från medarbetare. vilka annars riskerar att inte tangas upp i de normala rutinema. Läs rapporten

Results

100% Views

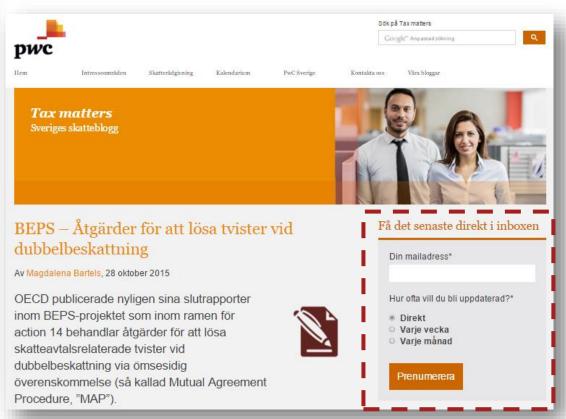
22.12%
Submissions

14.42% New Contacts

A good blog can become your greatest lead source

Our 2 main blogs have generated 2000+ contacts year to date





20

Qualifying leads can leapfrog lifecycle stages

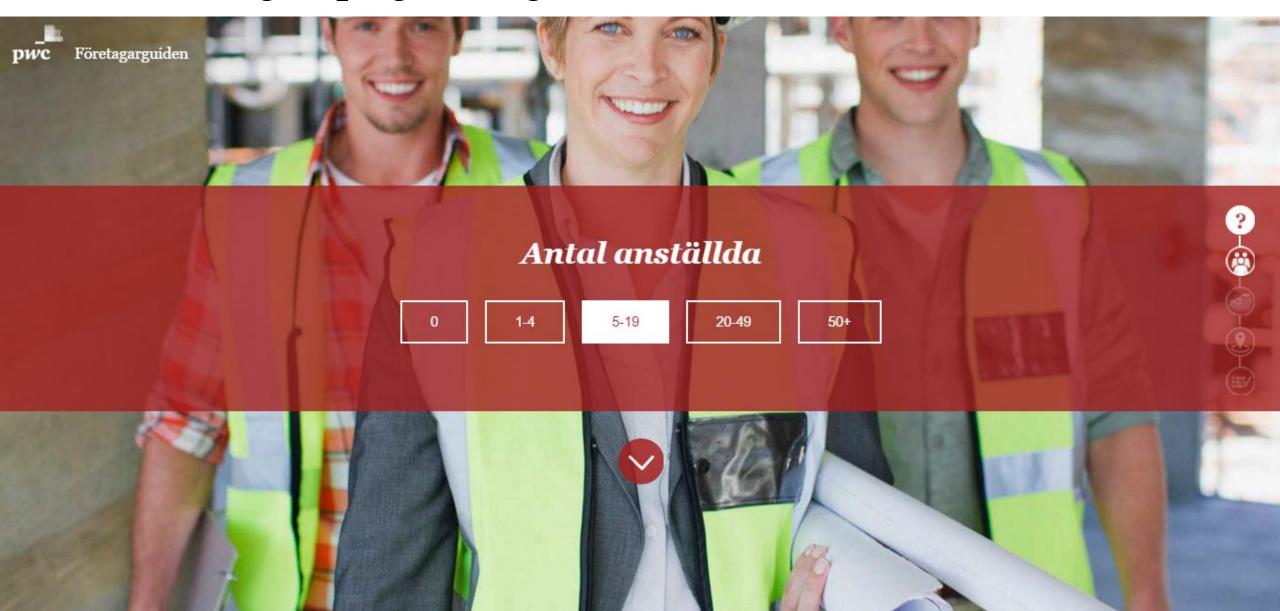
Företagarguiden (Business Owners' Guide)



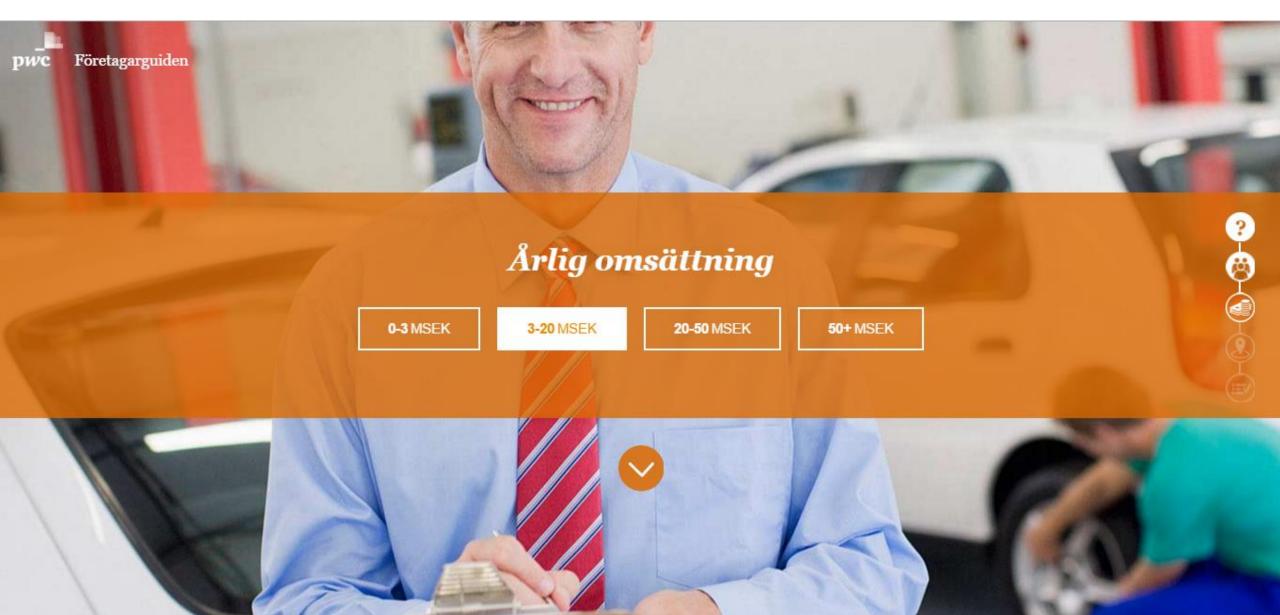
Visitors specify what area they need help with...



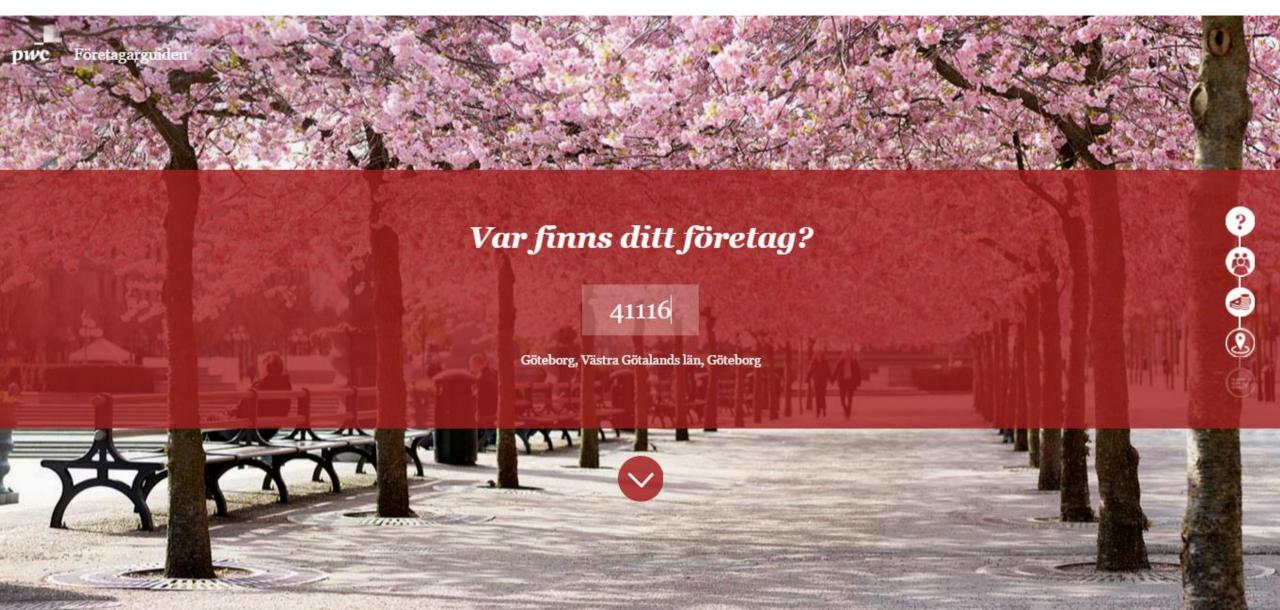
...how many employees they have...



...what their annual turnover is..



...and where they are situated



Suggestions are based on the information they have given...



Företagarguiden | Löneadministration



Hjälp med löneadministrationen

Att få rätt lön i rätt tid är viktigt för dina anställda. Här får du tips och råd kring hur du kan skapa tydliga rutiner för löneadministrationen.



Har du en fråga?

Låt en specialist från ett PwC-kontor nära dig kontakta dig för att svara på din fråga om löneadministration.

Fråga en specialist



Löneadministration – 5 smarta tips

Att hinna med löneadministration och hänga med i krångliga regelverk är en utmaning för många företagare. Här får du fem smarta tips på hur du kan effektivisera lönehanteringen. Läs tipsen här





Enklare löneadministration i MyBusiness

I digitala affärsplattformen MyBusiness blir Iöneadministrationen enklare. Vi kan hjälpa dig med allt Se film om MyBusiness Klicka här! Prova MyBusiness i sex månader

..and we guide them to a local specialist (based on post code given)



Företagarguiden Löneadministration





Du får hjälp av en lokal specialist



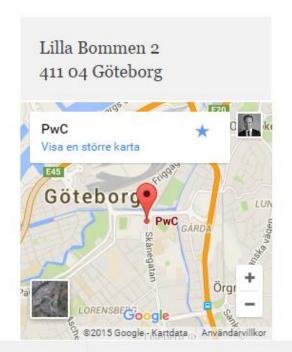
Pernilla Sundberg

Redovisning

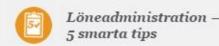
Hej, jag svarar gärna på dina frågor. Fyll i formuläret så kontaktar jag dig.

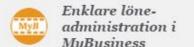
Läs mer om mig på LinkedIn »

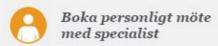
Förnamn*	Efternamn *
F noct *	Tolofon











Not all leads are created equal

Lifecycle stages

From the marketer's perspective



Key Takeaways!

- 1. Think about ways to exploit existing content in your organisation
- 2. Don't be afraid to "gate" content just because its freely available somewhere else
- 3. Let your blog be your main lead generation machine
- 4. Think about ways to qualify your leads quickly letting clients segment themselves
- 5. Try hard to find or create parts of your service that can be tried online to prove your value