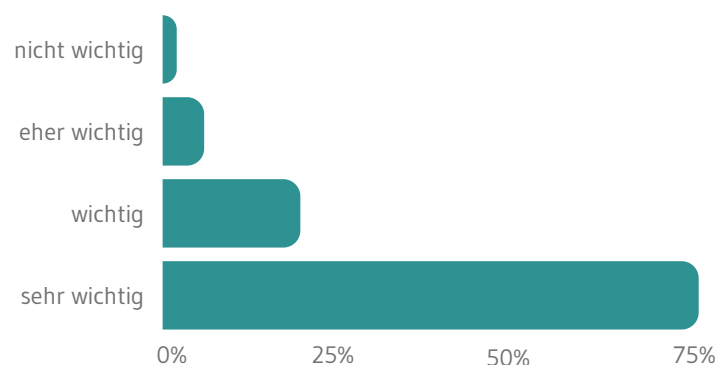


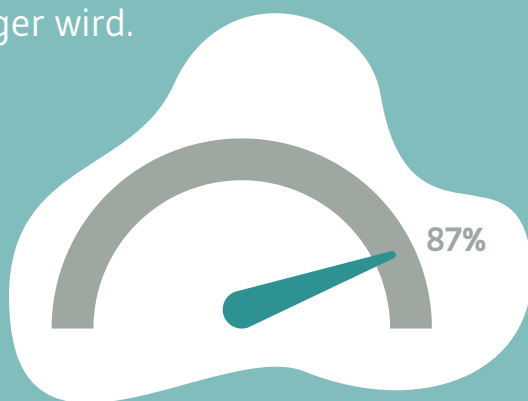
# LEADGENERIERUNG in der IT-Branche



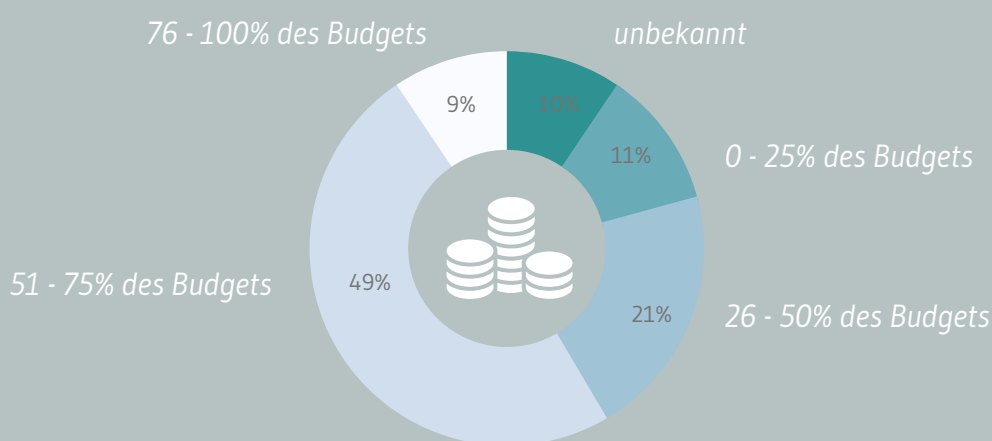
Für 74% der Befragten ist Leadgenerierung zur Erreichung der Marketing- und Vertriebsziele "sehr wichtig".



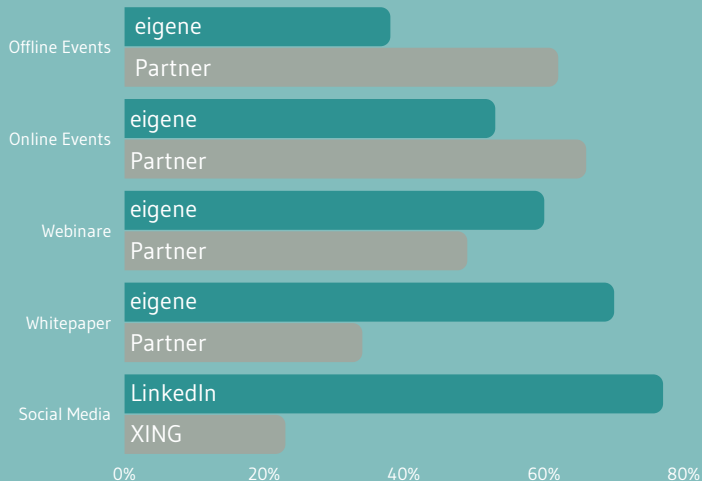
Fast 87 % der Unternehmen schätzen, dass das Thema Leadgenerierung in Zukunft gleich wichtig bleibt oder wichtiger wird.



58% der Unternehmen setzen mehr als die Hälfte des Marketingbudgets für die Leadgenerierung ein. Die Leads werden zu über 87 % fortlaufend über das Jahr generiert.



Die Maßnahmen werden mit Partnern und auf eigenen Plattformen umgesetzt.



Content is King! Die Erfolgsfaktoren drehen sich aus Sicht der Unternehmen rund um den Content.

- 83% ansprechender Content
- 72% Aktualität der Themen
- 57% passende Partner / Umfeldler
- 36% Exklusivität des Contents
- 32% Design der Landinpage



Die Hürden für die Leadgenerierung liegen häufig im Aufwand der Contenterstellung und sind bedingt durch zu geringe personelle Kapazitäten in Marketing und Vertrieb.

- 57% Aufwand der Contenterstellung
- 55% Zu geringe personelle Kapazitäten
- 49% Möglichkeit zur Erreichung der Zielgruppe
- 28% Technischer Aufwand (z.B. Events, Webinare)
- 28% Nicht ausreichendes Budget
- 21% Zu hohe Kosten
- 21% Fehlende Übersicht über die Möglichkeiten

Die Auswahlkriterien für Media Partner sind vielfältig.

**70% TRANSPARENZ**  
in Vorgehensweise und Platzierungen

Einhaltung  
**60% DSGVO**

60% Selektionsmöglichkeiten **47% REPUTATION**

**40% AUSWAHL AN MASSNAHMEN** 32% Reichweite

28% Möglichkeiten des Account Based Marketing

Die Umfrage hat im Zeitraum vom 28.03. - 30.04.2022 stattgefunden. Teilnehmer der Umfrage waren ausschließlich Unternehmen der IT Branche aus der DACH Region. Die Infografik stellt eine Übersicht der Ergebnisse dar. Wenn Sie die detaillierte Auswertung der Befragung erhalten möchten, senden Sie uns eine E-Mail an [umfrage@kirendi.de](mailto:umfrage@kirendi.de).