

---

# LeadLAB

czyli sposób na jakościowe leady B2B

---

2023 / 2024



LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# Zdobycie jakościowych leadów jest coraz trudniejsze\*

\*dla firm, które nie stosują strategii LeadLAB: PULL+PUSH+PASSIVE.

WI



## Wiarygodność jako dźwignia

Podbudowa świadomościowa oferty jak i wzmocnienie jej wiarygodności to dźwigniowe działanie w budowaniu lejka. Dzięki temu komunikaty sprzedażowe nie zostaną zbagatelizowane.



## Atrakcyjny Outreach jako CTA

Dotarcie do odpowiedniego Klienta z właściwie spersonalizowanym komunikatem stanowi skuteczne CTA. Nie jesteśmy intruzami wciskającymi ofertę, a Partnerami rozumiejącymi kontekst biznesowy.



## "Łatwość Poznawcza" oferty

Atrakcyjne „pasywa” to z jednej strony niebagatelny wpływ na odbiór oferty przez Klienta, a z drugiej miejsce, w którym de facto decydują się dalsze losy konwersji. Oferta zrozumiana = kupiona.

LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# LeadLAB wdrażamy z sukcesami w wielu branżach.

Co ciekawe: im trudniejsza sytuacja na rynku, tym lepszy efekt tej strategii widzimy.



## Branża OZE

„Bardzo dobry Partner, wsparcie dla prowadzonej działalności, duże zaufanie do Zespołu Agencji”

[SELENA ESG]



## Branża Budowlana

„Fachowość, kompetencje współpracujących z nami osób. Systematyczność prowadzonych działań, wsparcie.”

[Sto Polska]



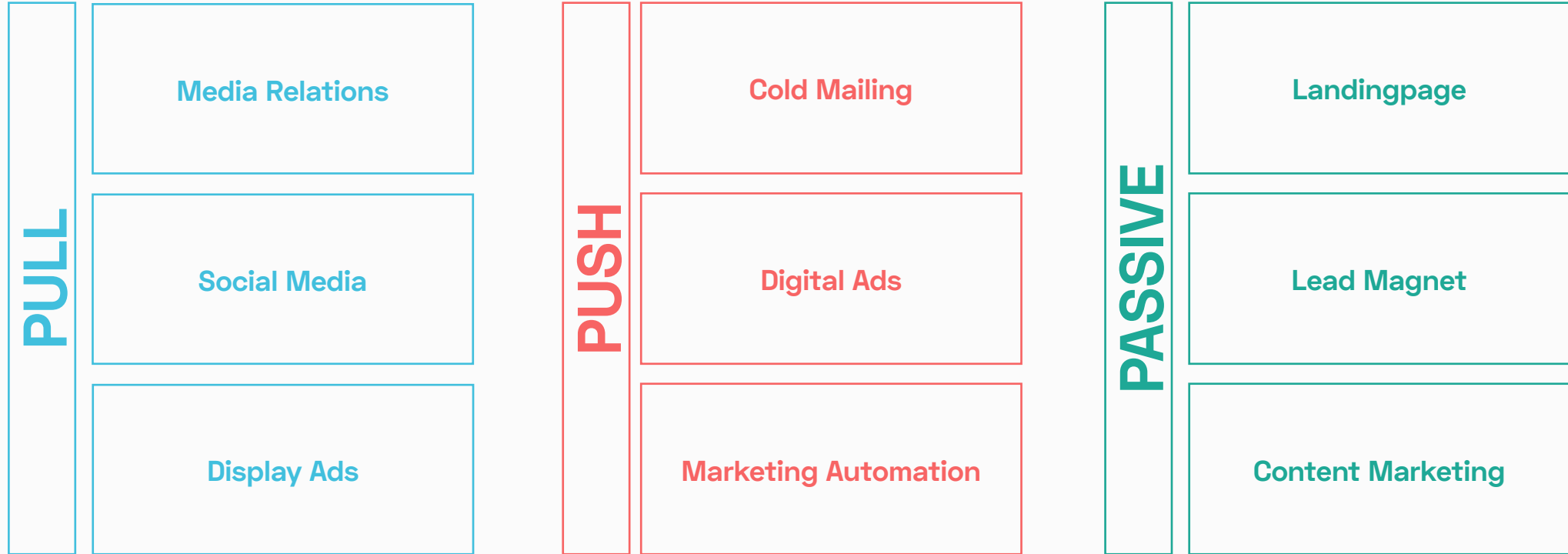
## Branża Kosmetyczna

„WI jest skuteczny, prace w ramach projektu jeszcze trwają, a już osiągnęliśmy większość z założonych celów kampanii”

[PBC Labs]

# Jak to działa?

WI



LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# W LeadLAB łączymy szereg wspierających się narzędzi.

Tworzymy system, który nie pozostawia potencjalnego klienta obojętnym.

## Strategia i Kreacja

- Opracowanie koncepcji komunikacji
- Określenie obszarów tematycznych
- Stworzenie konwertującego Landingpage (UX i UI)
- Opracowanie Lead Magnet (dokument, video, etc.)
- Kreacje reklamowe

## Content Marketing + Media Relations

- Content Plan
- Wypracowanie Media Planu
- Nawiązanie relacji z odpowiednimi redakcjami
- Opracowanie treści (artykuły, grafika, video, etc.)
- Nadzór nad publikacją treści

## Kampanie Digital i Social Media

- Opracowanie Planu Kampanii
- Reformaty kreacji reklamowych
- Obsługa Social Media (LinkedIn)
- Obsługa kampanii: Meta, LinkedIn, Google
- Pogłębiona Analityka

## Marketing Automation (mail, LinkedIn)

- Setup narzędzi Marketing Automation
- Stworzenie kampanii Outreach (bazy, kreacja)
- Przeprowadzenie działań (Woodpecker, Dux-Soup)
- Pogłębiona Analityka
- Szkolenie z narzędzi (kontynuacja po stronie Klienta)

## LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# PULL

## Jak przyciągamy uwagę?

Uwiarygodnienie naszej oferty oraz zwrócenie uwagi odbiorców możliwe jest poprzez obecność w miejscach uznawanych przez nich za wiarygodne z atrakcyjnym, spójnym i adekwatnym komunikatem.

W ramach prac przewidujemy:

- **Mini-kampanię PR** dzięki której informacje na temat firmy pojawią się w dyskursie medialnym, co na zasadzie efektu słońca podnosi jej wiarygodność
- **Obecność w Mediach Społecznościowych** (LinkedIn, ale nie tylko) z materiałami merytorycznymi i odpowiadającymi na rzeczywiste problemy klientów
- **Kampanię Digital**, w ramach której nasze merytoryczne treści będą ściągały odbiorców na landingpage naszej oferty.

\*przykładowa realizacja: Saint Gobain – materiał merytoryczny

opublikowany m.in. w Interii

## Ile energii i pieniędzy można zaoszczędzić na ogrzewaniu i CWU dzięki termomodernizacji domu typu kostka?

● 4-osobowa rodzina ● Ogrzewanie: kocioł gazowy ● Ciepła woda użytkowa (CWU): kocioł gazowy



Energia końcowa wydatkowana na ogrzewanie i ciepłą wodę użytkową w analizowanym domu:



Roczny koszt ogrzewania i ciepłej wody użytkowej w analizowanym domu (listopad 2022):

**53 000 - 60 000 [kWh/rok]**

**15 700 - 17 700 ZŁ**

### DZIĘKI TERMOMODERNIZACJI:



#### Źródło: ISOVER

Dane na podstawie analizy techniczno-ekonomicznej domu typu kostka wybudowanego w latach 80. XX wieku w technologii tradycyjnej z elementów drobnowymiarowych. Obiekt o dwóch kondygnacjach nadziemnych z podpiwniczeniem. Konstrukcja stropów gęstożebrowa – zastosowano stropy w systemie DZ-3, nad ostatnią kondygnacją przekryty stropodachem dwudzielnym z warstwą wełny mineralnej o gr. 5 cm i pustką powietrzną dobrze wentylowaną. Obiekt zamieszkały przez rodzinę 4-osobową, zlokalizowany w II strefie klimatycznej. Budynek z wentylacją grawitacyjną, wyposażony w centralny system grzewczy zasilany z dwufunkcyjnego kotła gazowego (ogrzewanie i przygotowanie ciepłej wody użytkowej), piwnica nieogrzewana. Koszty i oszczędności wyliczone na podstawie cen gazu z dnia 09.11.2022 (PGNiG Obrót Detaliczny, taryfa W-3.6) oraz opłaty dystrybucyjnej na podstawie taryfy PSG (taryfa W-3.6, obszar poznański).



## LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# PASSIVE

## Do czego kierujemy odbiorców?

Pasywa to kanały komunikacji, nad którymi mamy największą kontrolę. To tutaj możemy zaprezentować naszą ofertę i konwertować ruch na leady.

W ramach prac zespół opracuje:

- **Koncepcję komunikacji wraz z KV** uwzględniającą potrzeby grupy docelowej oraz USP marki
- **Landingpage** prezentujący zalety oferty i umożliwiający pozostawienie kontaktu przez potencjalnego klienta w zamian za dostęp do Lead Magnet
- **Lead Magnet** czyli materiał merytoryczny, w ramach którego zaprezentujemy przewagi konkurencyjne naszego rozwiązania, a także zaproponujemy specjalną ofertę dla osób, które się z nim zapoznały.

\*przykładowe realizacje: Aluprof, Selena ESG

SELENA ESG  
ZIELONA ENERGIA DLA BIZNESU

PL

Oferta ▾ O nas

Realizacje

Szkolenia ▾

Blog

Kontakt

Bezplatna wycena

Q

### Hydroizolacja

Wykonujemy prace hydroizolacyjne **zabezpieczające dach** oraz **obniżające rachunki za klimatyzację**.

odpowiednia hydroizolacja dachu wydłuża jego żywotność, chroni przed czynnikami atmosferycznymi oraz zapobiega powstawaniu nieszczelności, które wpływają na pogorszenie stanu konstrukcji i degradacji poszycia dachu oraz do powstawania grzybów i pleśni.

Przeprowadzamy **modernizację poszycia dachu** wykorzystując profesjonalne, **najwyższej jakości własne rozwiązania**.

COOLER

Powłoka hydroizolacyjna obniżająca temperaturę wewnątrz budynku

TACK-R

Systemy membran bitumicznych

**25%**

redukcji rocznych kosztów systemu klimatyzacji

**90%**

większa efektywność agregatów chłodniczych

**25 lat**

wydłużenie żywotności dachu (ETAG 005)

Dowiedz się więcej →



## LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# PUSH

## Jak zmotywujemy Lead do działania?

Zwróciliśmy uwagę klienta i mamy dokąd go sprowadzić, pozostaje nam bezpośrednia komunikacja, która domyka system Lead Lab.

Personalizujemy komunikaty skierowane do osób i organizacji, które mogą być bezpośrednio zainteresowane naszą ofertą.

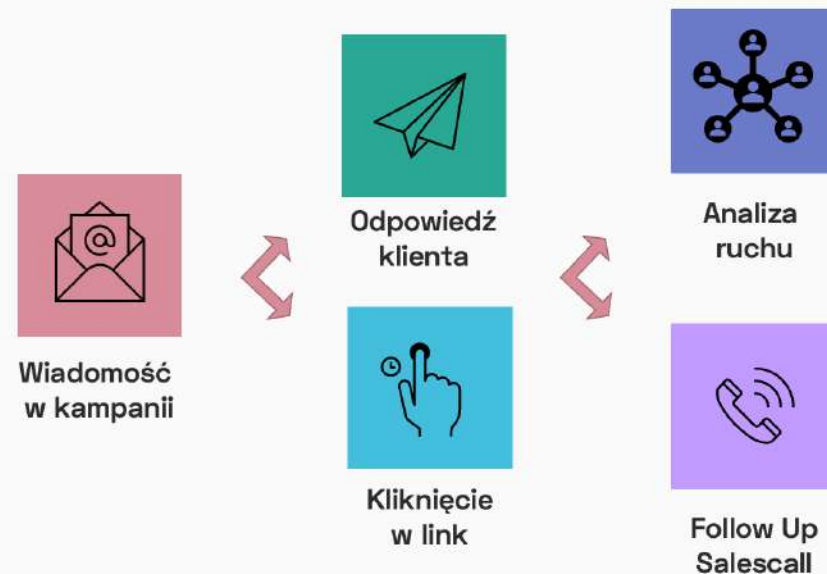


WI

W ramach działań zakładamy:

- **Setup kampanii Cold-Messeging (Linkedin + mail)** czyli stworzenie bazy decydentów, opracowanie koncepcji kampanii i materiałów koniecznych do jej realizacji, w tym personalizowanych treści wiadomości
- **Uruchomienie kampanii Search** (Google) dzięki której pojawimy się w wyszukiwarce pod wybranymi przez nas frazami, wykorzystywanymi w naszej ofercie
- **Przeprowadzenie kampanii Cold-Messeging**, w ramach której nasz zespół czuwa nad wszystkimi działaniami, reaguje na bounce, konsultuje oraz raportuje.

\*wykorzystane narzędzia: Woodpecker, Apollo, Dux-Soup, LinkedIn inMail, Zapier, Pipedrive i inne.





## LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# Historie Sukcesu: PBC Labs

## 212% założonych KPI w 12 tygodni

### Wyzwanie

PBC Labs jako nowa firma na bardzo wymagającym rynku surowców kosmetycznych, potrzebowała jakościowych leadów w branży producentów kosmetyków, które przerodzą się w kontrakty biznesowe i pozwolą skomercjalizować wynalazek Startupu.

### Efekt

Dzięki zastosowaniu LeadLab **zainteresowanie rozwiązaniami PBC Labs przerosło możliwości organizacji**. Systemowe działania (PR, reklamy, kampania digital, landingpage) **zaowocowały 212% przekroczeniem zakładanych KPI** i znacząco podniosły prognozy firmy w kwestii komercjalizacji rozwiązań w najbliższych latach.

Firma rozważa obecnie wdrożenie analogicznej kampanii skierowanej na rynki zagraniczne w 2024 roku.

## Lubelski start-up zainteresował największych w branży

Branża kosmetyczna

Dzięki zastosowaniu ultradźwięków PBC Labs uzyskało niezwykle wydajny ekstrakt o wyjątkowych, potwierdzonych badaniami właściwościach. Produkt stanowi nową jakość na rynku naturalnych ekstraktów roślinnych i ma szansę zrewolucjonizować branżę. Impatic Essence® pozyskiwany jest z rośliny niewykorzystywanej dotąd w przemyśle kosmetycznym i farmaceutycznym, co potwierdziła ocena czystości patentowej. Zwalidowana metoda ekstrakcji wspomaganie ultradźwiękami pozwoliła pozyskać wyciąg o wysokiej, potwierdzonej skuteczności. Obecnie w nim związki opóźniają procesy starzenia, wykazują silne właściwości przeciwzapalne połączone ze stymulacją

z ważniejszych na świecie targów branży kosmetycznej i perfumeryjnej – w tegorocznej edycji udział wzięli 220 wystawców oraz około 5000 odwiedzających. – Udział w targach COSMETIC 360 to możliwość zaprezentowania własnej oferty, nawiązania relacji z potencjalnymi klientami oraz okazja do zapoznania się z ciekawostkami z branży i propozycjami konkurencji. Podpatrzenie najlepszych i wymieranie się z nimi doświadczeniami pozwala nam oferować produkty, które będą innowacyjne oraz dostosowane do potrzeb klientów – wyjaśnia Joanna Latosiiewicz, Business Development Manager i członek zarządu PBC Labs.

#### Z unijnym dofinansowaniem

Ekstrakt Impatic Essence® to nowość na rynku kosmetyków i suplementów diety (co potwierdzają polskie zgłoszenie patentowe P.44.3004 i europejskie zgłoszenie patentowe 11P51179P00), która wyróżnia się dużą koncentracją substancji czynnych osiągniętą dzięki nowatorskiej metodzie ekstrakcji. Dzięki temu może konkurować jakością i ceną z istniejącymi już produktami. Impatic Essence® jest też czystszy, tańszy, wydajniejszy (w 1 ml znajduje się wyższe stężenie substancji czynnych niż w ekstraktach przygotowywanych tradycyjnie) oraz skuteczniejszy. Jego potencjał doceniła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Na wprowadzenie produktu na rynek PBC Labs uzyskało wspar-

Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności na lata 2014-2020 (Wytłumaczenie horyzontalne) oraz w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschódnia. Działanie 1.1 Platformy stałowe dla nowych pomysłów, Poddziałania 1.1.2 Rozwój start-upów w Polsce Wschodniej.

#### Ambitne plany rozwoju

Jako start-up PBC Labs wciąż poszukuje idealnego modelu biznesowego, jednak już pierwsze analizy rynku i kontakty z przedstawicielami branży farmaceutycznej i kosmetycznej pokazują, że oferowany ekstrakt wykazuje duży potencjał komercyjny. Unikalność, czystość (w 100 proc. naturalny skład), naukowo potwierdzona skuteczność działania oraz wysoka wydajność sprawiają, że cieszy się on dużym zainteresowaniem i stanowi niszę na rynku naturalnych ekstraktów roślinnych. W najbliższej przyszłości PBC Labs planuje opracowanie naturalnych formułacji na bazie uzyskanego ekstraktu do odsprzedaży jako gotowe kompozycje składników do receptur preparatów o działaniu przeciwstarzeniowym, przeciwzapalnym oraz rozjaśniającym przebarwienia. Uzyskany ekstrakt może też być wykorzystywany jako składnik do produkcji innowacyjnych, naturalnych preparatów do pielęgnacji włosów i skóry głowy, w szczególności o właściwościach hamujących łysienie androgenowe.

„ Ekstrakt Impatic Essence® to nowość na rynku kosmetyków i suplementów diety. Obecnie w nim związki opóźniają procesy starzenia, wykazują silne właściwości przeciwzapalne połączone ze stymulacją odnowy tkankowej usprawnieniem mikrokrążenia i zdolnością łagodzenia podrażnień.



PBC LABS™



IMPATIC ESSENCE

## BADANIA SKUTECZNOŚCI

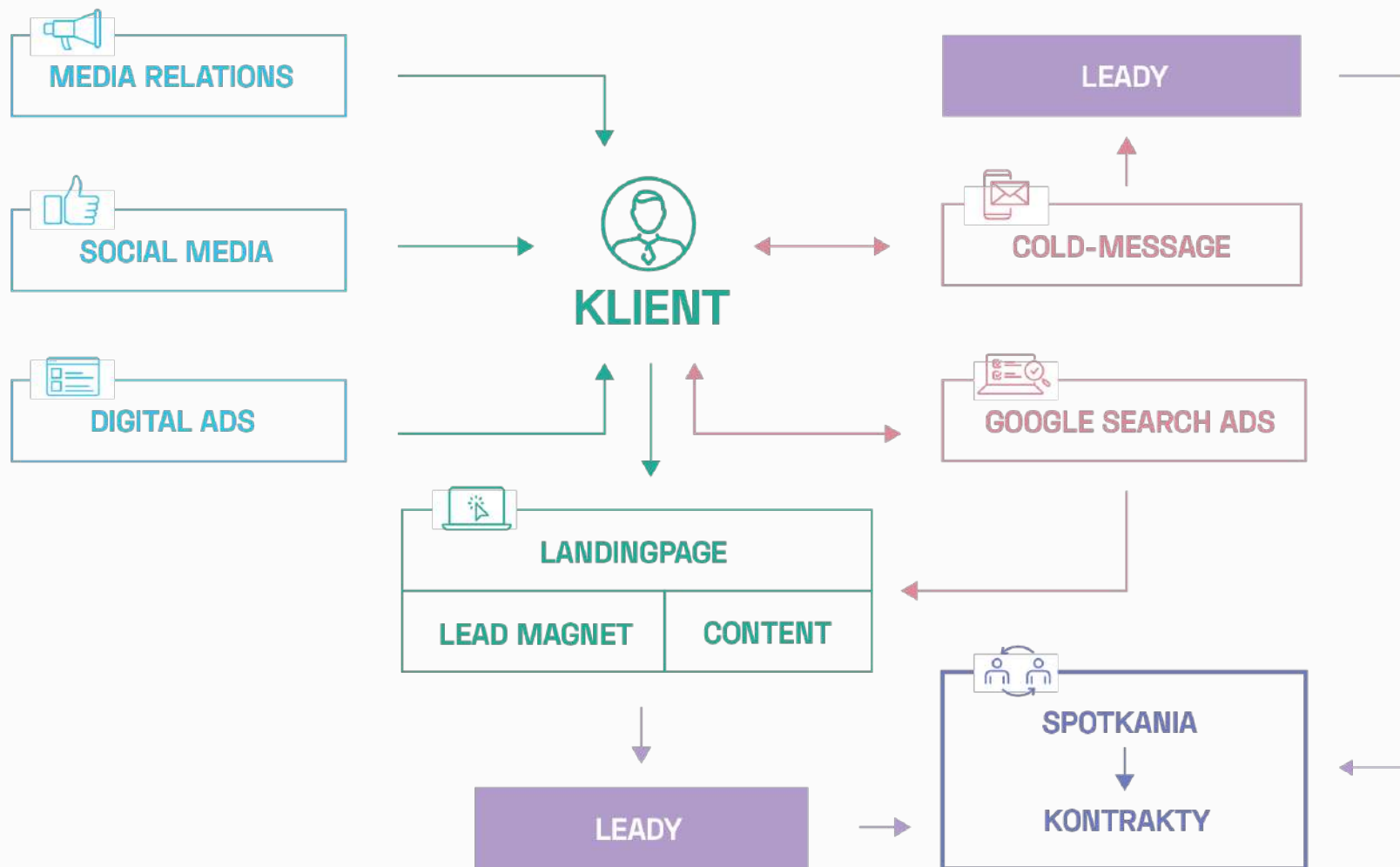
#### WŁAŚCIWOŚCI PRZECIWSTARZENIOWE

W starzejącej się skórze, za zanik włókien kolagenu i elastyny odpowiada zwiększona ekspresja meta-proteinazy macierzy (MMP), a głównie kolagenazy i elastynazy. Powodują one przebudowę macierzy zewnątrzkomórkowej. Kolagenaza rozkłada włókna kolagenowe, a elastynaza włókna sprężyste. Wraz z upływem lat wzrasta poziom kolagenazy, co powoduje coraz większe uszkodzenia w obrębie włókien kolagenowych. Ponadto stają się one pofałdowane, a poszczególne pasma ulegają rozdzieleniu przez elementy tkanki łącznej. Również włókna zostają pozbawione kontaktu z produkującymi je fibroblastami. Z wiekiem zmniejsza się ilość rozpuszczalnego glikozaminoglikanu oraz rozpuszczalnego kolagenu.

LeadLAB, czyli sposób na jakościowe leady B2B

# Małe kroki, wielkie rezultaty

Jak wygląda przykładowe flow kampanii?



WI

Porozmawiajmy  
o jakości Twoich  
leadów

