

IT-LEADGEN.COM

101 СЕРВИС ДЛЯ ПОИСКА ЛИДОВ



РАЗВЕДКА ПО ОТКРЫТЫМ ИСТОЧНИКАМ
СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ

OSINT (Open Source Intelligence): разведка по открытым источникам для IT-маркетологов.

Оглавление

Введение в тему простыми словами.....	2
Специализированные поисковые системы.....	5
Парсеры.....	7
Поиск по LinkedIn.....	8
Комплексный поиск по интернету.....	10
Поиск по отдельным социальным сетям.....	11
Поиск в Twitter (X.com).....	11
Поиск по YouTube.....	11
Поиск по Reddit, Quora, Slack.....	12
Поиск лидов по намерениям.....	12
Поиск с искусственным интеллектом.....	14
Список полезных ресурсов по OSINT.....	15
Заключение.....	16
Команда IT-Leadgen: наши услуги.....	17
Надежно, компетентно, с фокусом на продажах клиента:.....	17
Наши контакты.....	17

Введение в тему простыми словами

Добрый день, уважаемые читатели, с вами команда проекта IT-Leadgen.com.

Скорее всего вам знакомо такое:

- Ау, маркетологи, что с лидами?! Вы тащите голимый шлак, а не лиды!
- Это вы там в продажах работать не умеете, у нас с лидами всё супер, сплошной C-level да фаундеры!

И эта тень на плетень – каждый день. Будни продаж в IT-разработке, когда есть высоченный забор между лидгеном и ведением сделок.

А хотите получить бесплатно 30 лидов по своему профилю деятельности?

Просто заполните эту Google-форму:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdjBybY2UE2YyKs_50x60tcdJczPiBZh29vAqHAKO7EPzJcPg/viewform .

Предложение действует до 10 ноября 2023 года.

Итак, пара вопросов:

- По какой схеме работает надежная схема B2B продаж на US/EU/UK по модели ABM (Account based marketing)?
- И где в ней место коммерческой разведке по открытым источникам (OSINT)?

Для начала определимся, о каких компаниях идет речь.

Есть те, для кого чёс по рынкам в поисках заказа на 10-20 тысяч баксов – повседневная реальность и потолок. Такими компаниями нужен постоянный поток входящих, поскольку системная работа с теми, кто не отреагировал на заезженную цепочку обращений, не ведется. Нужно еще, еще и еще. Ну а вдруг чудо. Вдруг получится по уровню спамогенерации переплюнуть индусов.

Есть те, кто целится в более серьезные чеки и масштабные проекты. И вот там уже ситуация интереснее: есть отделы продаж, которые тщательно прорабатывают доступное контактное поле. На вход тоже нужны свежие контакты, **однако качество оных гораздо важнее количества**. Ведь они, как минимум, делятся на категории.

Лидогенераторы в IT-компаниях охотятся в выжженных поисковым напалмом джунглях. И да, сейлам работать с их добычей непросто. А что в итоге с продажами? Печаль.

Лидогенерация в IT, в B2B, поиск живых контактов, сложные сделки с высоким чеком – это требует особого подхода осенью 2023 года. Мы создали этот обзор, чтобы облегчить жизнь маркетологов, лидогенераторов, продажников.

Да, на сайте IT-Leadgen.com вы получили это свежее руководство без обмена на ваш email или подписку в Telegram.

Так мы привлекаем тех, с кем, скорее всего, будет комфортно работать. Вы не будете получать от нас цепочки персонализированных писем и запросов в LinkedIn. Это мы умеем ну о-о-очень хорошо, создаем для клиентов постоянно, но тут другой случай.

Сегодня выгоднее привлечь тех, кто в состоянии быстро оценить уровень профессионализма и адекватности. Тех, кто не отправит нас в спам сразу по получении ссылки на скачивание обзора. **Сегодня рулит прозрачность намерений**, вот мы её и демонстрируем.

Так что если наш подход к созданию деловых отношений вам близок – у вас здесь 101 способ найти наши координаты и написать. Шутка. Все данные для легкого контакта есть в этом документе.

Итак, вам нужны правильные клиенты. Давайте слегка сократим область исследования и предположим, что:

- Размер сделок, на которые вы целитесь, окупает затраты на качественный лидген. Ведь это загрузка сотрудников, скорее всего наем дополнительных людей, время освоения инструментов, затраты на сервисы и т.д.
- У вас прописан адекватный ICP, профиль идеального клиента по направлениям деятельности.
- У вас есть картинка со структурой модели продаж (мы такую на созвоне как пример показываем).

- У вас есть технические средства для автоматизации коммуникаций в LinkedIn, электронной почте, мессенджерах.
- У вас есть пишущие специалисты, способные создавать такой контент, который будет цеплять вашего адресата.
- У вас есть специалисты по продажам, которые умеют многоканально закрывать сделки.

Если с этим порядок или можно быстро докрутить, то имеет смысл загружать в топку машины продаж лидгенное топливо высокого качества. Если нет – то сначала нужно починить основные блоки.

В этом обзоре мы фокусируемся на поиске контактов.

Тема выяснения внутренней ситуации в компании, ведущихся и запускаемых проектов, уровня реальных запросов на IT-услуги – за рамками этого материала. **Здесь только о контактах.** Да, мы и с цепочками обращений помогаем, и автоматизируем внедряем, но здесь лишь о поиске контактов.

OSINT (Open Source INTelligence), или разведка по открытым источникам – вот о чем пойдет речь дальше.

Есть популярное утверждение, что 90% данных разведка получает из открытых источников. Наш опыт поиска лидов, добычи персональной информации на ЛПР-ов и влияющих лиц показывает, что этой цифре можно доверять.

В этом материале мы расскажем, как для поиска лидов и роста продаж привлечь на помощь сервисы, которые станут вашим персональным Бондом. Джеймсом Бондом.

Ваши проводники в мир лидгена – мы, **Команда проекта IT-Leadgen**, подробнее о том, кто мы такие и чем знамениты, смотрите на IT-Leadgen.com

- **Дмитрий Литвак, founder/CEO**, Telegram: https://t.me/Dm_Litvak
- **Елена Малыгина, founder/CTO**, Telegram: <https://t.me/advertof>
- Email info@it-leadgen.com
- Calendly <https://calendly.com/it-leadgen/30min/invitees/c7e590b3-9316-4fb8-95c9-f92d1ba2bda2>

Если нужны новые контакты, ведущие к сделкам – обращайтесь, мы поможем сэкономить кучу времени.

Специализированные поисковые системы

Специалисту по лидогенерации, работающему в области B2B Product development, важно знать и уметь использовать **национальные, нишевые и специализированные** поисковые системы для поиска компаний-потенциальных клиентов.

Национальные поисковые системы дадут вам гораздо больше информации о местных компаниях, чем общемировые поисковики.

Отраслевые поисковики обуживают поиск и одновременно – расширяют объем данных по нишевым компаниям. Пользуйтесь, если хотите найти клиентов в нише, где компания имеет экспертизу.

Специализированные поисковые системы позволяют добраться до информации, которой, как правило, общеизвестные поисковики не поделятся, ибо не царское это дело, такими подробностями заниматься..

Вот несколько примеров:

1. Каталог поисковых систем по всему миру – <https://www.searchenginesindex.com/>
2. Поиск по бизнес-директориям – <https://biznar.com/>
3. Поиск по форумам и доскам объявлений – <https://boardreader.com/>
4. Поисковик по подкастам – <https://www.listennotes.com/>
5. Поиск в социальных сетях по лицам – <https://search4faces.com/>
6. Пользовательский поиск от Google – <https://programmablesearchengine.google.com/>
7. Поиск внешних ссылок на сайт – <https://ahrefs.com/>

Допустим, вам нужно найти HR агентства в Ирландии. Включаете CSE (пользовательский поиск от Google), назначаете Ирландию страной поиска, прописываете в расширенном поисковом операторе LSI контент для лучшей релевантности поиска и – получаете результаты, которые понравятся вам больше, чем обычный гугл поиск. Альтернатива по доступу к местным справочникам – использовать VPN сервисы с указанием той страны, на рынок которой хотите выйти.

Еще один вариант – посмотреть, где рекламируются ваши prospectives: на каких маркетплейсах, в каких каталогах, в каких местных справочниках. Пользуемся ahrefs или простым расширенным оператором Google: “URL” -site:URL. Таким образом, найдем еще внешние ссылки, среди которых точно окажутся бизнес-справочники, а в них - немало новых целевых компаний.

Если ваш рынок, не приведи господь, весь мир, то воспользуйтесь инструментом <https://intelx.io/tools>, чтобы вести поиск одновременно по десятку самых популярных поисковиков. Алгоритмы у всех разные, и результаты поиска будут отличаться.

А для тех, кто хочет получить все и сразу, существует множество платных сервисов/каталогов:

- <https://crunchbase.com>
- <https://zoominfo.com>
- <https://cbinsights.com>
- <https://seedtable.com>

- <https://flashintel.ai> etc.

И их количество только растет. Но – торные дороги переполнены толпами конкурентов, так что ищите свою собственную узкую тропу, которая с большей вероятностью и с меньшими усилиями приведет к успеху.

Парсеры

Программы-парсеры автоматически сканируют веб-страницы (включая страницы соцсетей) и извлекают полезную информацию. Это могут быть адреса электронной почты, номера телефонов, имена и должности сотрудников, и много чего другого, что поможет при контакте с потенциальными клиентами.

Почему парсеры:

- **Экономия времени:** вручную искать и собирать контактную информацию о потенциальных клиентах затратно. Использование программ-парсеров снижает временные издержки в несколько раз.
- **Увеличение количества лидов:** программы-парсеры могут извлекать гораздо большее количество информации о потенциальных клиентах, чем специалист по лидогенерации сделает это ручками.
- **Улучшение качества лидов:** с помощью программ-парсеров можно получить дополнительную информацию о потенциальных клиентах, такую как их должности, контактные данные, аккаунты в соцсетях, что помогает определить, насколько они подходят для вашей кампании лидогенерации.

Вот несколько парсеров:

1. [Instant data scraper](#) – бесплатное расширение Chrome для парсинга страниц в интернете
2. [Email Extractor](#) – бесплатное расширение Chrome для парсинга email со страниц сайта
3. <https://phantombuster.com/> - парсер по социальным сетям
4. <https://www.parsehub.com/> - это инструмент для парсинга веб-страниц. Он предоставляет возможности для управления данными, конвертации и экспорта данных в различные форматы.
5. <https://www.octoparse.com/> - это инструмент для автоматического извлечения данных из различных источников, включая веб-сайты, социальные сети и базы данных.
6. <https://texau.com/> - это инструмент автоматизации и веб-парсинга для таких сайтов, как LinkedIn, Facebook, YouTube, Quora, Reddit и многих других.
7. <https://www.scrapestorm.com/> - парсер страниц в интернете с возможностью многоуровневого парсинга. Бесплатен при небольших объемах
8. <https://dataminer.io/> - аналогично. Бесплатен для парсинга 500 страниц в месяц.

Парсеры дополняются системами верификации полученных данных, поскольку верить интернету на слово – ну, такое себе занятие. За ним нужен глаз да глаз.

К примеру, вы получили в поиске или через бизнес-справочники длинный список HR-агентств. Переносить их в таблицу вручную? Зачем? Воспользуйтесь бесплатным расширением Instant data scraper и за пару кликов перенесите результаты в таблицу Excel.

Поиск по LinkedIn

Почему LinkedIn? LinkedIn – социальная сеть, одна из наиболее популярных среди профессионалов в различных отраслях. Использование инструментов поиска потенциальных лидов в LinkedIn имеет ряд преимуществ:

- Большое количество профессионалов: LinkedIn имеет более 700 миллионов пользователей в более чем 200 странах, что делает его лучшим ресурсом для профессионального общения.
- Качественные контакты: многие пользователи LinkedIn представляют собой руководителей, менеджеров и других профессионалов, которые могут быть потенциальными клиентами или партнерами.
- Расширенный поиск: LinkedIn предоставляет широкий набор инструментов для расширенного поиска по различным критериям, таким как должность, отрасль, местоположение и т.д.
- Информация о компаниях: многие компании имеют страницы на LinkedIn с информацией о продуктах и услугах, связанными с компанией сотрудниками, что бесценно при поиске потенциальных клиентов.

Вот небольшой список сервисов, которые выведут работу с LinkedIn на новый уровень

1. LinkedIn Advanced Search – бесплатный инструмент от LinkedIn, который предоставляет возможности поиска профилей по ключевым словам, местоположению, отраслям и другим параметрам. Он также предоставляет возможность фильтровать результаты поиска по различным параметрам, таким как уровень должности, компания и т.д.
2. [LinkedIn Sales Navigator](#) – ну как же без него. Это платный инструмент от LinkedIn, который предоставляет возможности поиска лидов и контактов, а также аналитику и управление продажами. Ищет профили по ключевым словам, местоположению, отраслям и другим параметрам, а также позволяет проводить исследования конкурентов и компаний.
3. <https://www.linkedinhelper.com/> – это платный инструмент, который предоставляет возможности автоматизации действий на LinkedIn, таких как подключение, отправка сообщений, добавление контактов и другие. Он также предоставляет возможность поиска и фильтрации профилей по различным параметрам.
4. <https://www.lisearcher.com/> . Бесплатный инструмент для поиска профилей LinkedIn для потенциальных клиентов B2B в Google, выполняет поиск по названию должности и ключевым словам с помощью логического поиска.
5. <https://rocketreach.co/> – сервис для подготовки выборки по компаниям (индустрия, география, количество сотрудников, скорость роста количества персонала, доходы, ключевые слова) и по людям в разрезе skills, education, job title, и сопутствующей информации о профессиональном опыте (стаж, ключевые слова, компании, где работал(а) и т.д. Сервис может выполнять массовый поиск по готовым спискам аккаунтов LinkedIn, а также массовые рассылки с трекингом просмотра писем.
6. <https://expandi.io/> – массовые контакты через LinkedIn. Позволяет преодолеть ограничения по количеству контактов и выстроить автоматизированную воронку по работе с потенциальными лидами. Чат-боты позаботятся об имитации действий, похожих на поведение человека и предоставят в распоряжение инструменты для гиперсегментации целевой аудитории.

7. <https://www.apollo.io/> – заточен под нужды ABM-маркетологов. Соответственно в базе данных содержится детальная информация о компаниях, не только о людях, которые в ней работают. Расширение Chrome работает с LinkedIn и готовит выборки по нужным контактам.
8. <https://snov.io/> – собирает контакты нужных людей в вебе и LinkedIn, других социальных сетях. Поиск выполняется по названию компаний и имени-фамилии сотрудников, по профилям в LinkedIn и Twitter, причем как поштучно, так и по списку данных. Есть возможность создавать и выгружать look alike аудитории. Есть также встроенная CRM, облегчающая работу с собранными контактами.

Сервисов для поиска контактов в LinkedIn на самом деле достаточно много (точно не меньше сотни, мы их коллекционируем).

Вот еще варианты:

1. <https://salesql.com>
2. <https://leadleaper.com>
3. <https://getprospect.com>
4. <https://lusha.com>
5. <https://wiza.io>
6. <https://extpose.com>
7. <https://contactout.com>
8. <https://dropcontact.com>
9. <https://easyleadz.com>
10. <https://aeroleads.com>

Если в вашей компании работают программисты, то грех не воспользоваться готовыми решениями с github'a.

Например, этим: https://github.com/joeyism/linkedin_scraper.

Чтобы еще более облегчить задачу для разработчиков, воспользуйтесь сервисом <https://brightdata.com/products/web-scraper/linkedin>. На вход отправляете файл с перечнем URL аккаунтов, на выходе получаете файл с данными профиля в формате JSON.

К примеру, вы уже собрали список нужных вам агентств, а теперь нужно найти в них decision makers. Воспользуйтесь сервисами, перечисленными выше, и получите то, что нужно, просто загрузив в Excel полученные данные. Все эти сервисы имеют бесплатную trial версию, так что вы подберете тот сервис, который больше приглянется.

Комплексный поиск по интернету

Социальные сети – отличный инструмент для поиска потенциальных клиентов. Недаром даже метод такой есть, **social selling**. Это вовсе не означает бесцеремонное навязывание своих услуг, нет, это тонкий подход к выстраиванию доверительных отношений.

Но вначале нужно найти тех самых людей, от которых все зависит. На помощь приходят вот эти сервисы.

1. <https://intelx.io/tools> – инструмент комплексной разведки по открытым источникам. Включает поиск по социальным сетям, геолокации, электронной почте и другим источникам.
2. <https://ufind.name/> – мощный движок по поиску цифровых следов в интернете. Нужно ввести имя человека (first name/last name) и вы получаете все упоминания о нем в интернете. Бесплатно.
3. <https://freepeoplesearchtool.com/> – составляет автоматические булевы строки для поиска по разным социальным сетям.
4. <https://www.maltego.com/> – это инструмент OSINT для сбора информации из социальных сетей и других онлайн-источников. Он использует графический интерфейс для представления данных о людях и связей между ними.
5. <https://hunter.io/> – сервис для поиска почтовых адресов, а также для проверки их достоверности. Интегрируется с LinkedIn, а также с другими социальными сетями и сайтами.
6. <https://discover.ly/> – расширение Chrome, интегрируется с LinkedIn, Facebook и Twitter, и позволяет увидеть общие связи между людьми. Можно использовать для поиска общих знакомых и потенциальных клиентов.
7. <https://sociallinks.io/> – инструмент OSINT. Позволяет находить людей так же, как в вышеперечисленных сервисах, но база поиска значительно шире. Может делать поиск человека по его фото, отслеживать цифровые следы нужного человека в вебе, соцсетях, мессенджерах; отслеживать и визуализировать связи человека с другими людьми.
8. <https://www.social-searcher.com/> – ищет людей и посты по 5 соцсетям одновременно, ключевые слова по 11 источникам одновременно, тренды по 7 источникам. Есть поисковые операторы (OR, минус и др.), есть фильтры по поиску, вплоть до тональности упоминаний (негативные, позитивные), и все это бесплатно.
9. <https://freepeoplesearchtool.com/> – X-ray поиск по имени, роли, локации, компании – в разрезе стран и LinkedIn, Twitter, GitHub и Dribbble. В наличии все поисковые операторы. Инструмент бесплатный
10. <https://www.peopledatalabs.com/> – Обогащение данных о конкретных людях

Особо хочется выделить <https://www.clay.com/>. Этот сервис агрегирует данные из более чем 50 поставщиков и использует AI GPT-4, чтобы обогатить результаты поиска.

Поисковые системы, особенно с появлением инструментов искусственного интеллекта, активно развиваются и еще больше поисковых возможностей ищите в разделе “Поиск с искусственным интеллектом”.

Пример. Вы собрали контакты decision makers с целью установить с ними контакт. Знаете, людям не нравится, когда им продают (кстати, помочь купить – звучит по-другому). Но чтобы помочь, нужно побольше узнать о человеке. Вот как раз эти сервисы и помогут исследовать бэкграунд ваших prospectives.

Поиск по отдельным социальным сетям

Поиск в Twitter (X.com)

С момента приобретения Твиттера Илоном Маском многое изменилось. Начиная с названия. Но многое осталось прежним. В том числе сервисы для работы с X.com, которые могут помочь при поиске и анализе лидов.

1. Рекомендуем начать с <https://help.twitter.com/>. Это обширный справочник по платформе, который поможет вам по максимуму использовать весь её функционал. За годы развития компания поглотила и встроила немало полезных сервисов в собственную структуру. Но если вы все же не нашли то, что искали, вот еще несколько помощников.
2. <https://tweetdeck.twitter.com/> – бесплатный инструмент от самого Twitter, который предоставляет более удобный интерфейс для работы исследователя.
3. <https://followerwonk.com/> – инструмент предоставляет данные о профилях на Twitter, включая информацию о подписчиках, аудитории, активности и интересах. Он также позволяет проводить исследования по ключевым словам, тегам и другим параметрам.
4. <https://www.twitonomy.com> – инструмент для анализа Twitter. Предоставляет данные о профилях, хэштегах и ключевых словах. Позволяет отслеживать активность профилей, анализировать твиты и подписчиков, а также проводить маркетинговые исследования

Эти инструменты помогают в поиске и анализе лидов, а также в обогащении данных по лидам, которые уже были найдены в LinkedIn. Стоит отметить, что LinkedIn предлагает встроенную опцию трансляции постов в связанный аккаунт X, и многие этой функцией пользуются. Учитывая популярность Twitter во многих странах, включая США, можно дополнить информацию об аккаунтах, пользуясь перечисленными сервисами.

Пример. Просто пробейте найденные в LinkedIn аккаунты еще и в Твиттер. Зафолловьте их, с высокой вероятностью получите фидбек взамен. И первое знакомство начните здесь, просто зацепив своим комментарием какого-либо твита. Ну а дальше – как пойдет. Как вариант, соберите в файл значимые посты и попросите искусственный интеллект написать приветственное письмо с учетом того, что о человеке известно. Проверено – работает (пример - <https://www.kalendar.ai>). Но если вы добавите в письмо щепотку собственной душевности, сработает лучше. Может быть. Нужно пробовать.

А для надежных результатов есть мы, **Команда IT Leadgen**:

- Дмитрий Литвак, Telegram: https://t.me/Dm_Litvak
- Елена Малыгина, Telegram: <https://t.me/advertof>

Поиск по YouTube

Присутствие в YouTube для многих компаний – просто Must have. В нём они рассказывают о своих продуктах, своих инсайтах, засвечивают свое руководство и своих сотрудников. Так что исследование YouTube поможет вам в обогащении данных о компаниях, на которые вы таргетируетесь.

Вот несколько полезных сервисов.

1. <https://socialblade.com/> – программа, которая предоставляет данные и статистику о каналах

и видео на YouTube, а также позволяет сравнивать их на основе многих параметров.

2. <https://awario.com/> – инструмент для мониторинга и анализа различных видов социальных медиа, включая YouTube, с помощью которого можно отслеживать упоминания бренда, ключевых слов и тем для выявления потенциальных клиентов.

3. <https://mattw.io/> – инструмент поиска видео на ютьюб по метаданным, в частности, привязанным к точной геолокации загрузки видео.

4. <https://channelcrawler.com/> – поиск каналов на Youtube по целому ряду фильтров, базовых и расширенных. Базовый поиск бесплатен.

5. <https://tools.digitalmethods.net/netvizz/youtube/> – инструменты для анализа каналов, видео, комментариев на Youtube

6. [YT Data Finder](#) – этот скрипт для Google Sheets позволяет искать каналы Youtube по ключевым словам

К примеру, вы собрались в Дублин, планируете встречи с потенциальным клиентом. Один из сотрудников компании регулярно проводит стримы на Youtube. И откуда – из ближайшего к офису кафе. Эту геолокацию легко было выяснить с помощью mattw.io. А как выяснить, в каких ресторанах бывает сам руководитель, чтобы назначить ему там встречу? Не хотим лишаться удовольствия найти соответствующий сервис из списка сервисов OSINT, на которые даем ссылку в последней главе.

Поиск по Reddit, Quora, Slack

Quora – популярный форум для общения и обмена знаниями. Он может быть использован для поиска потенциальных клиентов, анализа конкурентов и получения ответов на вопросы от представителей отрасли. Нет необходимости использовать сторонние инструменты, поскольку Quora предоставляет свой поисковый механизм и функционал.

1. [Reddit Insights](#) – расширение Chrome, позволяет собрать все данные (посты, комментарии, подписки) об определенном пользователе Reddit
2. <https://howitzer.co/> – поиск инфлюенсеров в реддит и выстраивание коммуникаций с ними на автомате и в едином интерфейсе.

К примеру, у вас уже собран пул потенциальных клиентов из Ирландии. Но не маловато ли получилось? Вместо того, чтобы продолжать раскапывать справочники, найдите местных экспертов через Reddit, Quora, Slack, задайте им вопросы, выявите проблемы и, помимо обогащенной информации, получите возможность прямого общения с нужными людьми.

Поиск лидов по намерениям

Откуда берутся данные о намерениях? От владельцев и поставщиков баз данных DMP (Data Management Platform). Например, это могут быть базы данных от операторов мобильной связи. Они содержат информацию о поведении пользователей мобильных устройств: какие приложения они используют, какие сайты посещают, куда звонят и отправляют сообщения, какие поисковые запросы вводят, контент, которые они смотрят, и прочие поведенческие факторы

Поставщиками данных могут быть финансовые учреждения: сколько анонимизированный аккаунт тратит денег и на что именно. Сюда же добавляется информация из специализированных источников, таких как бизнес-справочники, отчеты о финансовых показателях и новостные источники.

А дальше используются технологии машинного обучения и анализа больших данных, чтобы

определить, какие темы, продукты и услуги на данный момент интересны потенциальным клиентам. После проведенного анализа сервисы формируют профили потенциальных клиентов, указывая их интересы, поведение и намерения. Эти профили помогают специалистам по лидогенерации определить, какие потенциальные клиенты наиболее подходят для их продуктов и услуг.

Далее эти профили используются для создания персонализированных маркетинговых кампаний, которые максимально учитывают интересы и потребности потенциальных клиентов. Они могут направить целевые рекламные объявления, отправлять персонализированные электронные письма, звонить и привлекать клиентов через социальные сети.

Вот несколько ресурсов, которые предоставляют информацию о намерениях потенциальных клиентов:

1. <https://www.demandbase.com/> – База данных о намерениях B2B, с более чем 375 000 ключевых слов, полученных из более чем 18 миллиардов сигналов в день, Demandbase Intent предоставляет информацию по учетным записям, которые, скорее всего, купят.
2. <https://foundryco.com/> – ABM платформа, которая предоставляет данные о намерениях аккаунтов, предрасположенных к покупке чего-либо. Поиск таких аккаунтов выполняется по ключевым словам.
3. <https://salesintel.io/> SalesIntel включает базу данных с возможностью поиска, содержащую более 18 миллионов контактов и 5 миллионов компаний из самых разных отраслей. Клиенты могут использовать платформу для создания целевых списков потенциальных клиентов, получения информации о своих целевых рынках.
4. <https://bombora.com/intent-data/> Компания специализируется на предоставлении данных о намерениях на основе учетных записей для маркетологов B2B. Bombora вычисляет, какие компании активно исследуют их продукты или услуги, и предоставляет информацию об их интересах и потребностях.
5. <https://www.techtarget.com/> Использует данные о намерении совершить покупку, чтобы помочь ускорить процесс продаж и маркетинга и сориентироваться в определении приоритетов в таргетировании потенциальных клиентов.
6. <https://hginsights.com/> - Выполняет скоринг ABM, т.е. приоритезирует аккаунты, которые с наибольшей вероятностью совершат покупку. Предварительно собрав данные об аккаунтах.
7. <https://www.crystalknows.com/> - изучает background ваших лидов, чтобы вы могли написать им персонализированные сообщения

Эти сервисы используют различные методы AI и машинного обучения для определения наиболее перспективных лидов и помощи в продажах, анализе данных и улучшении стратегий продаж. Они также могут использоваться для автоматизации процесса продаж и оптимизации работы отдела продаж.

Поиск с искусственным интеллектом

Существует уже множество сервисов с искусственным интеллектом, которые могут быть полезны специалистам по лидогенерации. Некоторые из них:

1. <https://openai.com/> – можно не комментировать, уже все знают как ChatGPT.
2. <https://www.bing.com/> – поиск информации с помощью искусственного интеллекта от Microsoft
3. <https://bard.google.com/> – интеллектуальный ассистент от поисковика Google
4. [Aria](#) – браузерный искусственный интеллект от Opera
5. <https://you.com/> – искусственный интеллект “все в одном”. Чат с ответами на ваши вопросы, поиск по социальным сетям, генерация изображений по тексту. Швейцарский нож с его плюсами и минусами.
6. <https://www.perplexity.ai/> - еще одна поисковая система с использованием искусственного интеллекта. Имеет режим Copilot, который немного бесит уточнениями, но в целом вопросы по существу и на пользу поиску.
7. Telegram-боты с функцией поиска и ChatGPT. А вот здесь ссылок не будет. 99% существующих ботов перепродают доступ к GPT-движку. Делают это с разной степенью успешности и дерзости. Появляются и исчезают. Однако нужно отметить, что для быстрого прыжка в черную дыру AI – вполне нормально. Краткое изложение статьи по ссылке, быстрый список на тему, простая справка по компании (осторожно! иногда врёт как дышит).

Если приведенных примеров оказалось недостаточно, то обратитесь вот к этому ресурсу - <https://www.aitoolhunt.com/>. Это каталог инструментов со встроенным искусственным интеллектом.

Разнообразие впечатляет: под сотню категорий, до сотни сервисов в каждой из категорий. Интеллектуальные поисковики? Само собой. А еще сервисы для маркетологов, рекламщиков, аналитиков, и далее по списку профессиональных потребностей.

Список полезных ресурсов по OSINT

Мы поделились только некоторыми из полезных инструментов, которые помогут маркетологам в поиске потенциальных лидов. На самом деле тема эта настолько горячая и острая, что в мире наберется гораздо больше полезных инструментов. Поделимся списком ресурсов, где можно дополнительно обогатить личный арсенал OSINT сервисов.

1. OSINT Framework (<https://osintframework.com/>) - обширный список сервисов и инструментов для проведения OSINT исследований.
2. Awesome OSINT (<https://github.com/jivoi/awesome-osint>) - постоянно актуализируемый список на Github, содержащий ссылки на различные инструменты и ресурсы для OSINT.
3. IntelTechniques (<https://inteltechniques.com/tools/>) - ресурс, созданный Майклом Базелем, автором книги "Open Source Intelligence Techniques". Содержит множество ссылок на сервисы и инструменты для проведения OSINT исследований.

Заключение

То, что узнается в теории – осознается на практике.

Недостаточно просто знать о новых инструментах и методах лидогенерации, необходимо опробовать их на практике, чтобы понять, как они работают и как их можно применять для решения конкретных задач в своей компании.

Причем с поиска потенциальных лидов все только начинается. Дальше предстоит работа по их заботливому возвращению, установлению доверительных контактов и только потом продажи.

Но современные инструменты позволяют сделать эту технологию масштабируемой. И это очень хорошая новость для всех нас.

Команда IT-Leadgen: наши услуги

Как получить бесплатно 30 лидов по вашему профилю IT-деятельности?

Просто заполните эту Google-форму:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdjBybY2UE2YyKs_50x60tcdJczPiBZh29vAqHAKO7EPzJcPg/viewform .

Предложение действует до 10 ноября 2023 года.

Надежно, компетентно, с фокусом на продажах клиента:

В проекте IT-Leadgen.com три направления:

- Оперативная практическая лидогенерация.
- Разработка нашей собственной автоматизированной лидген-платформы.
- Обучение, консультирование.

По направлению лидогенерации мы действуем так:

1. До принятия решения о проекте проводим блиц-аудит положения дел с лидгеном в компании, наличие систем автоматизации, маркетинговый ресурс, уровень подготовки сотрудников.
2. Формулируем постановку задачи на поиск контактов.
3. Разрабатываем и согласовываем тактику практической лидогенерации для максимально полного соответствия задаче клиента.
4. Подбираем и адаптируем специальные инструменты и технологии лидогенерации.
5. Собираем базу контактов (подробная статья об этом этапе [здесь](#)).
6. Внедряем необходимые технические средства на стороне клиента, что дает возможность использовать их после нашего выхода из проекта.
7. Обучаем сотрудников недостающим навыкам.
8. Консультируем, поддерживаем.

В итоге клиент получает качественную контактную базу и инструменты\технологии доведения контактов до сделок. Обращайтесь, координаты – ниже.

Наши контакты

Сайт: <https://IT-Leadgen.com>

- Дмитрий Литвак, founder/CEO, Telegram: https://t.me/Dm_Litvak
- Елена Малыгина, founder/CTO, Telegram: <https://t.me/advertof>
- Email info@it-leadgen.com
- Calendly <https://calendly.com/it-leadgen/30min/invitees/c7e590b3-9316-4fb8-95c9-f92d1ba2bda2>