

Praxis-Case + Framework

# Von Chaos zu planbarer Demo-Pipeline →

So verzahnt LeadLift Website, Ads, Tracking & CRM  
zu einem Vermarktungssystem für Collaboration SaaS

Collaboration SaaS wachsen nicht an ihrem Produkt, sondern an der Vermarktung als System. Dieses Mini Dokument zeigt an einem echten Case, wie wir in 180 Tagen aus unvorhersehbarer Lead Lage eine planbare Demo Pipeline gebaut haben – inkl. Framework, Checkliste und Next Steps.

Unverbindlichen Strategie Call buchen!



Simon



Sven

# Wie die PeopleSquare GmbH von Empfehlungen zur planbaren Leadmaschine wurde

## 1 Peoplesquare GmbH

Branche

Collaboration/Communication  
SaaS

Größe

10-100 Mitarbeitende  
(Scale up)

Zeitraum

6 Monate

**Ausgangslage** → Empfehlungen, kein durchgängiges Tracking, keine Funnel Logik, kein CRM Integration

**Ziele** → 40-45 Demos/Monat | +25 % Funnel Conversion | -50 % Akquisitionskosten

**Kontext** → International skalieren, Reporting & Planbarkeit aufbauen

## 2 Ausgangslage

⚡ Keine Verzahnung zwischen Website, Ads, Funnel, Tracking, CRM

⚡ Ad Spend ohne Rückkopplung → ineffiziente Kanäle

⚡ Kein verlässliches Reporting → keine Forecast Sicherheit



**ENG PASS**

**Risiko von Peoplesquare**

Stillstand trotz guter Produkt  
Market Fit Signale

3 Vorgehen in 180 Tagen



01

Phase A

**Analyse & Planung**

Zielgruppen Schärfung, Funnel Skizze,  
KPI Framework, Tracking Plan

02

Phase B

**Technisches Fundament**

Website Optimierung,  
GTM Setup, Pixel/Events,  
Websiteauswertung,  
CRM Implementierung

03

Phase C

**Funnel & Ads**

Demo Landingpage, Meta/Google Kampagnen,  
Retargeting, E Mail Logik, A/B Tests

04

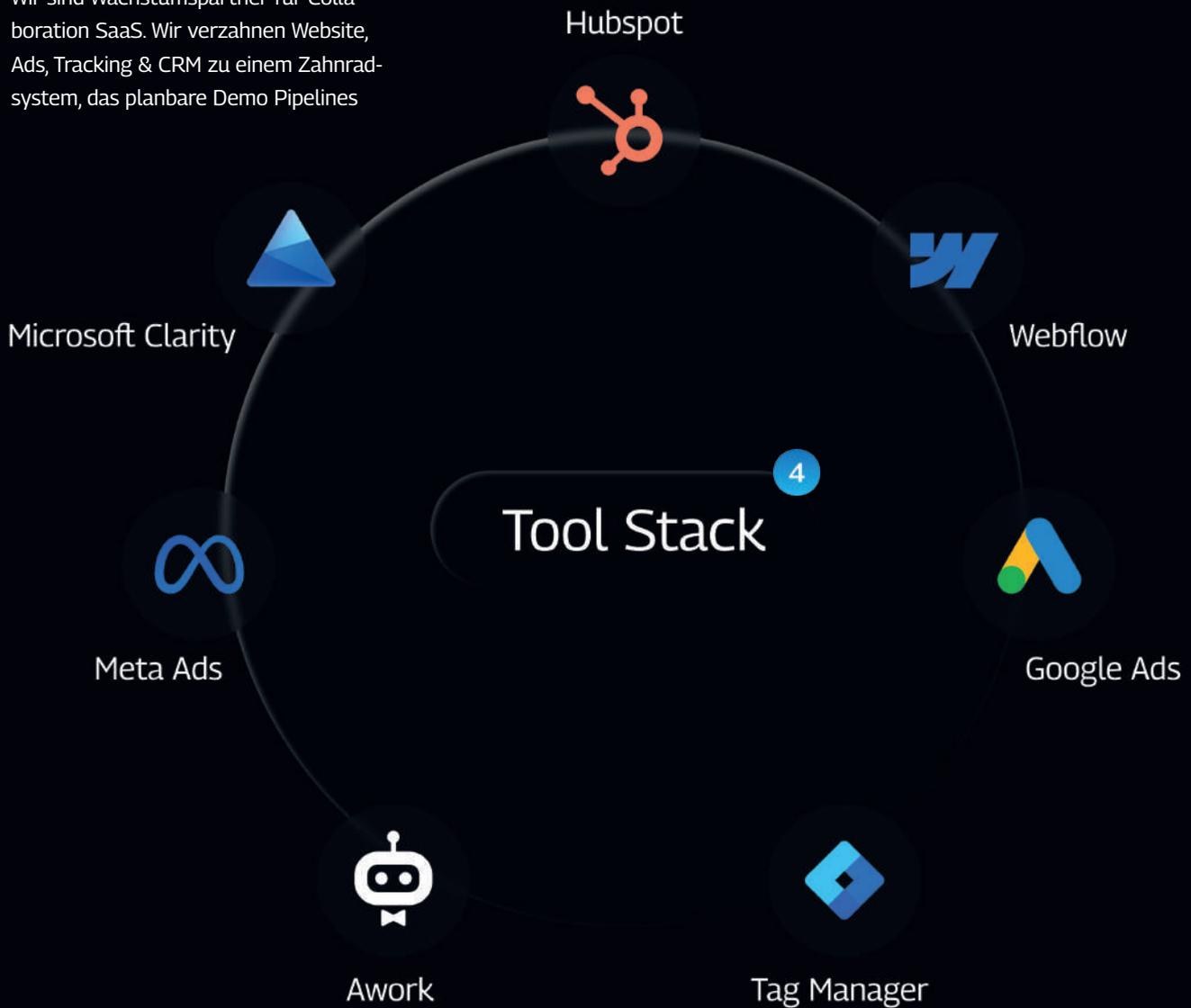
Phase D

**Automatisierung & Verbesserungsprozess**

CRM Prozessabläufe, Dashboards,  
Reviews, internationale Skalierung



Wir sind Wachstumspartner für Collaboration SaaS. Wir verzahnen Website, Ads, Tracking & CRM zu einem Zahnradsystem, das planbare Demo Pipelines



## Von Zufalls-Leads zu planbarem Wachstum in 180 Tagen

In nur **30 Minuten** zeigen wir dir, welche **3 Hebel** dein B2B SaaS sofort nutzen kann, um mehr Leads zu generieren. Wir bauen dir ein skalierbares Vertriebssystem, das jede Woche neue Leads bringt und deine Akquisitionskosten senkt. In einem kostenfreien **1:1 Call mit Simon** legen wir das Fundament.

[Unverbindlichen Strategie Call buchen!](#)



## 5 Ergebnisse

Return on Investment: >300 %

Break even Point: nach 4 Monaten

Demo/Monat

12 → 45 (+250 %)

Conversion Rate

+25 % in 3 Monaten

Akquisitionskosten

-50 % insgesamt

Zeitersparnis

-9 Std./Woche

Internationale Kunden

+24 insgesamt

„Wir bekommen im Vergleich zu früher, wo wir circa 12 Leads im Monat hatten, jetzt 40 bis 45 qualifizierte Demos - und auch unsere Abschlussrate ist deutlich gestiegen, weil wir wirklich nur noch passende Leads im Funnel haben.“



Justin Deuter, Performance Manager, PeopleSquare GmbH



Gesamten Skalierungsprozess der Peoplesquare GmbH ansehen! →

## 6 Das LeadLift Framework: Von zufälligen Leads zu planbaren Demos

### Prinzip

⚙️ Wenn Website × Ads × Tracking × CRM wie Zahnräder greifen, entsteht Planbarkeit.

### KPI Kompass

#### North Star

→ Qualifizierte Demos/Monat

#### Vorstufen

→ Visit → Lead → MQL → Demo → Won

#### Kernmetriken

→ CTR, LP CVR, MQL Rate, Demo Show Rate, Win Rate, CAC, Payback

### Retargeting Strategie

#### Besucher 7 Tage

Problem- und vertrauensbasierte Anwendungsfälle aufzeigenSnippets

#### Interessant 14 Tage

+ kostenfreier Mehrwert und Nutzenversprechen kommunizieren

#### Hochinteressierter User 30 Tage

+ Video Sells Letter zeigen konkrete Anwendungsfälle und Fragestellungen im Detail auf

## 7 Quick Win Checkliste | 15 Min. Hebel



### Tracking Minimalsetup

Welche Conversion Events triggert ein Interessent bei dem Besuch der Website?



### Landingpage Aufbau

Für einen erfolgreichen Funnel variiert die Zielgruppenansprache und der Aufbau je nach Funnelstufe.



### CRM Integration

Die Rückkopplung ins CRM bildet die Basis für 100% datenbasiertes Marketing.

## 8 Was du realistisch erwarten kannst

- **Keine Hype Versprechen.** Wir arbeiten datenbasiert und bauen ein System für planbare Leads.
- In der Zusammenarbeit fokussieren wir uns darauf, dass alle relevanten KPIs messbar steigen - weil wir Setup, Tests und Auswertung durchgängig verantworten.



[Unverbindlichen Strategie Call buchen!](#)

## 9 Ihr nächster Schritt: Quick Wins Analyse (30 Min)

**01** Kurz Check Deines aktuellen Set-ups (Website, Ads, Tracking, CRM)

**02** 3 individuelle Quick Wins mit konkreten Umsetzungsschritten

**03** Mini Aktionsplan (1 Pager) innerhalb von 96 Stunden

### Für wen geeignet?

Collaboration/Communication SaaS

DACH Raum

10-100 MA

Wachstumsziel Internationalisierung

### Nicht passend

<10 MA

kein SaaS Modell

Keine Ressourcen für Umsetzung in den nächsten 60 Tagen

Wachstumsziel nicht international