

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

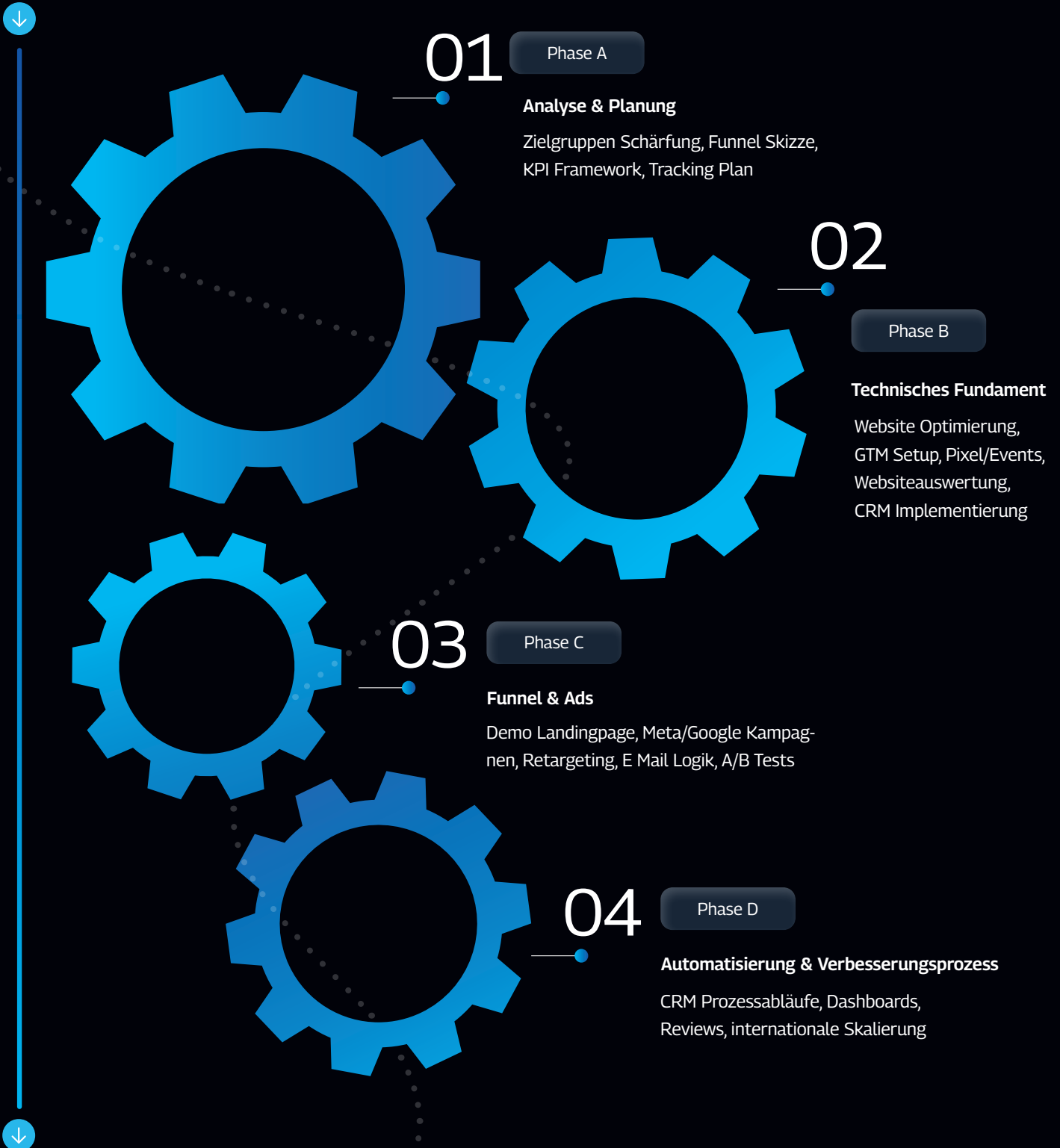


ENG PASS

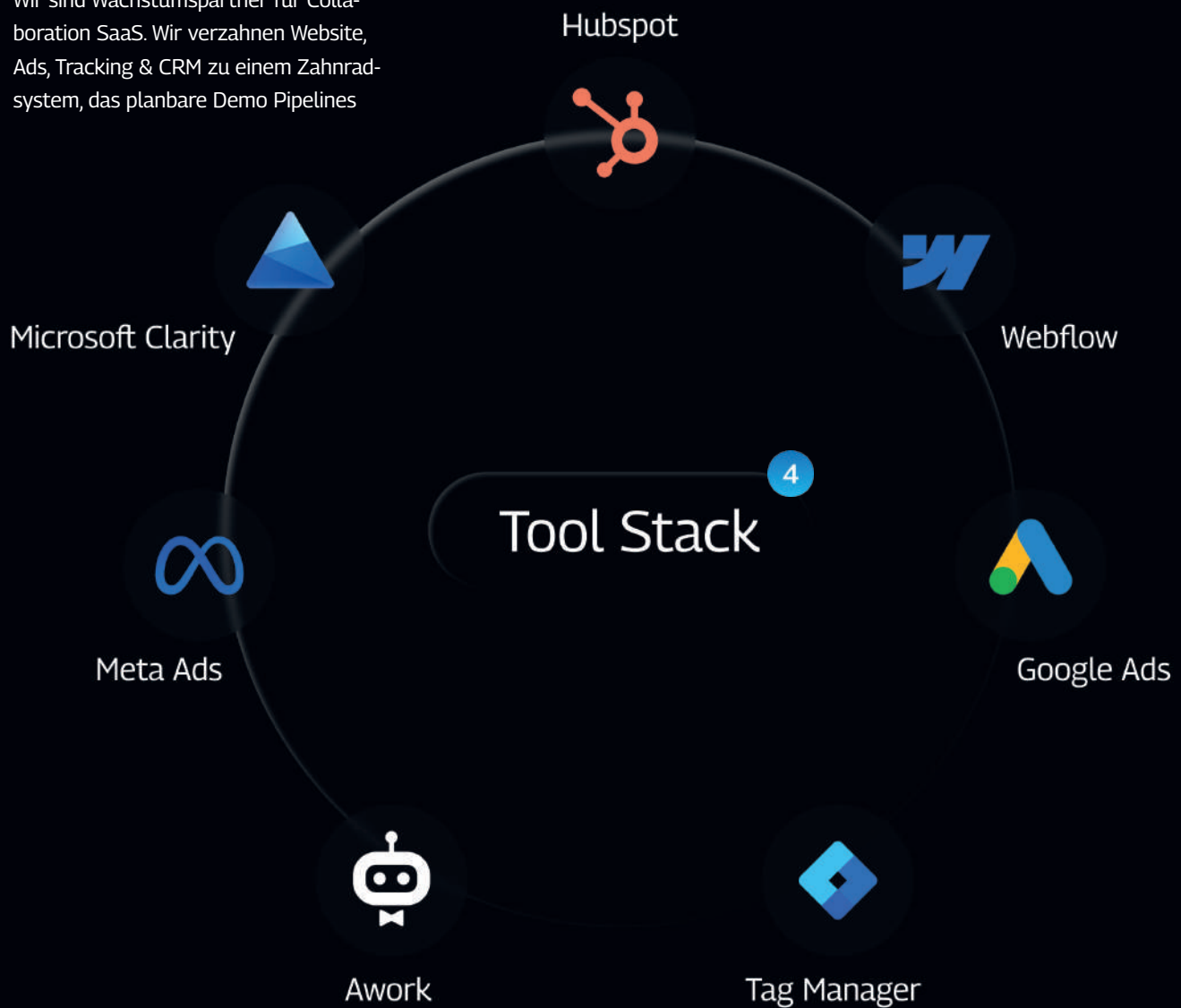
Risiko von Peoplesquare

Stillstand trotz guter Produkt
Market Fit Signale

3 Vorgehen in 180 Tagen



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