

Planbare Neukundenanfragen. Unabhängig von Messen, Empfehlungen und Zufall.

Wir bauen Messtechnik-Herstellern ein komplettes Vermarktungssystem —
für qualifizierte Anfragen aus Pharma, Wasser, Chemie und Energie.

9

Spezialisten

70+

B2B-Kunden

200+

Betreute Kampagnen

Wir verstehen Euren Alltag.

Messeabhängigkeit

80 Visitenkarten, niemand fasst nach. Der Außendienst ist mit Bestandskunden ausgelastet — der Wettbewerber war schneller.

Unsichtbar im Netz

Ein Pharmaunternehmen schreibt aus, der Ingenieur sucht online — und findet nur Wettbewerber. Nicht weil deren Produkt besser passt.

Klumpenrisiko

60 % Umsatz an drei Kunden. Ein verlorener Rahmenvertrag, eine Investitionskürzung — und das Quartalsziel ist weg.

Kein planbarer Kanal

Neugeschäft kommt über Zufall, Empfehlung und Messe. Wenn die Messe ausfällt, gibt es keinen Plan B.

Vertrieb ohne Daten

Kein CRM-Tracking, keine Attribution. Niemand weiß, welcher Kanal tatsächlich Anfragen erzeugt — und welcher Geld verbrennt.

Digitaler Rückstand

71 % der KMUs haben keine Digitalisierungsstrategie. Der Wettbewerb investiert — und zieht vorbei.

40 %

Marketingbudget fließen in Messen (BVIK 2025)

80 %

der Kaufreise findet digital statt (Gartner 2024)

71 %

der KMUs ohne Digitalisierungsstrategie (Bitkom 2024)

6 Systemkomponenten. Ein Ansprechpartner.

Alles aus einer Hand — strategisch aufgebaut, iterativ optimiert.

01 Kampagnen

Google Ads, Meta Ads, LinkedIn — branchenspezifisch aufgesetzt. Keine generischen Kampagnen, sondern präzises Targeting auf Entscheider in Pharma, Wasser, Chemie und Energie.

02 Creative-Assets

Anzeigen, Landing Pages, Texte und Visuals, die Eure Zielgruppe sofort abholen. Kein Stock-Foto-Marketing, sondern Inhalte, die technische Entscheider ernst nehmen.

03 LinkedIn-Outreach

Strategische Direktansprache über Sales Navigator. Personalisierte Sequenzen, systematisches Follow-up — kein Massen-Spam, sondern gezielte B2B-Akquise.

04 Vertriebsstrecke

Landing Pages und Conversion-Strecken, die aus Klicks qualifizierte Anfragen machen. Jede Seite auf ein Ziel optimiert: Erstgespräch oder Angebotsanfrage.

05 CRM & Automation

Anfragen landen automatisch im CRM — vorqualifiziert, mit Kontext, mit UTM-Daten. Euer Vertrieb weiß sofort, woher der Lead kommt und was er braucht.

06 Reporting & Optimierung

Monatliches Reporting mit Klartext-Empfehlungen. Anfragen, Kosten, ROAS — keine Blackbox. Jede Maßnahme wird gemessen, jede Iteration dokumentiert.

Ein geschlossenes Vermarktungssystem.

Nicht einzelne Maßnahmen, die verpuffen. Ein System, das Anfragen liefert — planbar, messbar, iterativ.

Branchenpositionierung

Entscheider in Pharma, Wasser, Chemie und Energie erkennen Eure Kompetenz sofort — bevor der erste Kontakt stattfindet. Keine generische Industrieagentur, sondern Messtechnik-Verständnis in jeder Anzeige und jedem Text.

Planbare Erstgespräche

Ein digitaler Kanal, der branchenspezifisch messbar und wiederholbar neue Erstgespräche mit qualifizierten Projektingenieuren erzeugt. Kein Warten auf die nächste Messe — Anfragen kommen kontinuierlich.

Kein Kontakt verloren

CRM-Anbindung und strukturiertes Nachfassen sorgen dafür, dass jede Anfrage ihren Weg durch den Vertriebsprozess findet. Euer Vertrieb bekommt vorqualifizierte Leads mit Kontext, nicht rohe Kontaktlisten.

Iterativer Prozess

Keine einmalige Kampagne, die nach drei Monaten ausläuft. Wöchentliche Optimierung, monatliches Reporting, quartalsweise Strategiereview. Jede Iteration baut auf echten Daten auf — nicht auf Bauchgefühl.

Einzelmaßnahmen funktionieren nicht für Anlagen, die 50.000 EUR kosten und einen Kaufzyklus von sechs Monaten haben.

Erprobte Tools. Sauber integriert.

Google Tag Manager

Tracking & Events

Sauberes Event-Tracking, Consent-Gating, DataLayer-Spec

Google Ads

Search & PMax

Branchenspezifische Kampagnen mit Conversion-Tracking ins CRM

Meta Ads

Facebook & Instagram

Retargeting, Lookalike Audiences, CAPI-Integration

LinkedIn

Outreach & Ads

Sales Navigator, personalisierte Sequenzen, Lead Gen Forms

Google Analytics 4

Reporting & Analyse

Kanal-Attribution, Conversion-Pfade, Custom Reports

CRM-Integration

HubSpot / Copper / etc.

Leads automatisch qualifiziert, Vertrieb entlastet

Webflow / WordPress

Landing Pages

Conversion-optimierte Seiten, A/B-Testing-fähig

Mailchimp / Brevo

E-Mail & Nurturing

Branchenspezifische Newsletter, automatisierte Sequenzen

Wie ein Messtechnik-Hersteller den Weg aus der Messe-Abhängigkeit gefunden hat.

Ein international tätiger Hersteller industrieller Messtechnik — Sensoren für Füllstand, Grenzstand und Druck, eingesetzt in Pharma, Wasser/Abwasser, Chemie und Energie — hatte trotz technisch überlegener Produkte keinen eigenen digitalen Vertriebskanal.

AUSGANGSSITUATION

Messen und Empfehlungen — keine planbare Pipeline.

Keine Google Ads, keine Landing Pages, kein CRM-Tracking. Wenn ein Kanal wegbrach, gab es keinen Auffänger.

ZIEL

Unabhängig werden — von Messen, Personen und Zufall.

Planbar qualifizierte Anfragen aus Pharma, Wasser, Chemie und Energie — ohne dass der Aussendienst im Raum sein muss.

WAS AUFGEBAUT WURDE

Google Ads, LinkedIn, CRM und fünf Branchen-Newsletter.

3 PMax-Kampagnen + Search, branchenspezifische Landing Pages, CRM-Verknüpfung und fünf Newsletter-Stränge für jede Kernbranche.

78

Qualifizierte Anfragen
in 4 Monaten

CHF 165

Kosten pro
qualifizierter Anfrage

8,26×

ROAS auf eingesetztes
Ad-Budget

4

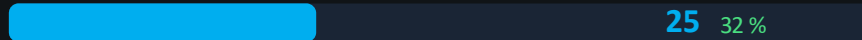
Monate
Laufzeit

VON DER ANFRAGE ZUM AUFTRAG

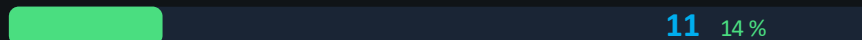
ANF. GESAMT



ANGEBOTE



AUFTRÄGE



ATTRIBUTierter UMSATZ

CHF 110.456

aus 11 Aufträgen — konservativ,
25 offene Angebote nicht enthalten

KOSTEN PRO AUFTRAG

CHF 1.216

CHF 13.376 Ad-Spend
÷ 11 Aufträge

4 Kampagnen. 224.739 Impressionen. CHF 1,60 Ø CPC.

Erstellen

Kampagnen

Zielvorhaben

Tools

Abrechnung

Verwaltung

Übersicht

Empfehlungen

Statistiken und Berichte

Kampagnen

Anzeigengruppen

Anzeigen

Asset-Gruppen

Tests

Kampagnengruppen

Assets

Zielgruppen, Keywords und Inhalte

Änderungsverlauf

Google Ads

Seite oder Kampagne suchen

Darstellung

Aktualis...

Hilfe

Benachrichtigungen

Wissenschaft Schweiz (CH26) - angemeldet

user@company.ch

Kampagnen

Gesamte Zeit

1. Dez. 2025 bis 5. Mai 2026

<

>

Letzte 30 Tage anzeigen

Impr.

224.739

Kosten

13.376,00 CHF

Conversions

3.861,00

Klicks

8.339

Kennzahlen

Anpassen

Herunterladen

Erweitern

+

Filter hinzufügen

Suchen

Segment

Spalten

Berichte

Herunterla...

Erweitern

Mehr

^

☐	Kampagne	Budget	Status	Optimierungsfaktor	Kampagnentyp	Impr.	Interaktionen	CTR	Ø CPC
☐	PMAX I Radar-Sensoren_CH	39,00 CHF/Tag	Aktiv	—	Performance Max-Kampagne	90.841	3.109	3,42 %	1,51 CHF
☐	PMAX I Druck-Sensoren_CH	33,00 CHF/Tag	Aktiv	—	Performance Max-Kampagne	74.982	2.614	3,49 %	1,53 CHF
☐	PMAX I Füllstandsmessung_CH	28,00 CHF/Tag	Aktiv	—	Performance Max-Kampagne	44.177	1.877	4,25 %	1,78 CHF
☐	Search Messtechnik_CH_Klicks	11,00 CHF/Tag	Aktiv	—	Suchnetzwerk	14.739	739	5,01 %	1,81 CHF
Gesamt: Alle Kampagnen ?		13.376,00 CHF		—		224.739	8.339	3,71 %	1,60 CHF

1 bis 4 von 4

Die Berichte werden nicht in Echtzeit erstellt. Zeitzone für alle Datums- und Uhrzeitangaben: (GMT+02:00) Mittlereuropäische Zeit. [Weitere Informationen.](#)

Ein Teil des Inventars wird von Drittanbietern bereitgestellt. Sie sehen das Media Rating Council (MRC)-Siegel nur bei akkreditierten Messanbietern.

© Google, 2026.

So bauen wir Euren Vertriebskanal auf.

Jeder Schritt dokumentiert, jedes Ergebnis intern vorzeigbar. Keine Überraschungen.



Ende Monat 1: konkreter Plan. | Ende Monat 2: erste Kanäle live. | Ab Monat 4: Euer Außendienst weiß, was kommt.

NÄCHSTER SCHRITT

Wie steht Ihr digital da?

Lasst uns offen darüber sprechen.

30 Minuten mit Simon — unverbindlich über Eure aktuelle Positionierung, konkrete Lücken und erste Hebel sprechen. Kein Pitch, kein Verkaufsgespräch. Auch wenn wir danach nicht zusammenarbeiten.

Kennlerngespräch buchen:
<https://zcal.co/leadlift/kennlerngesprach>

Oder Planbarkeits-Check ausfüllen: leadlift.io/b2b-messtechnik



Simon Stöferle — Gründer & Marketingstrategie

LEADLIFT

LeadLift — eine Marke der SiMeos GmbH
Jacob-Brodbeck-Str. 4, 70794 Filderstadt
team@leadlift.io | 0711 32779797