

B2B Lead-Generation-Kampagne für AixFlow

Digitales Prozessmanagement für den Mittelstand in NRW

Projektüberblick

**Fiktives Unternehmen**

AixFlow

Branche

B2B SaaS / Prozessautomatisierung

Zielmarkt

Aachen, Köln und Düsseldorf

Kampagnenziel

Qualifizierte B2B-Leads für Demo-Anfragen

Kanäle

LinkedIn, Landingpage, Lead Magnet, E-Mail, CRM

Dauer

30 Tage

Ausgangssituation & Herausforderung

Viele mittelständische Unternehmen in NRW arbeiten noch mit E-Mail-Abstimmungen, Excel-Listen und manuellen Freigaben. Dadurch entstehen Verzögerungen, Medienbrüche und fehlende Transparenz. AixFlow positioniert sich als digitale Lösung, um interne Abläufe einfacher und effizienter zu steuern.

Fehlende Transparenz

Teams verlieren leicht den Überblick darüber, wer verantwortlich ist und in welchem Status sich ein Prozess befindet.

Manuelle Abstimmung

Freigaben, Aufgaben und Anfragen werden häufig über E-Mail, Excel oder einzelne Dokumente koordiniert.

Hoher Zeitaufwand

Entscheider benötigen klare Vorteile, messbaren Nutzen und eine verständliche Erklärung der Softwarelösung.

Zielgruppe

Persona 1: Operations Manager

Herausforderung:

Manuelle Freigaben, E-Mail-Abstimmungen und Excel-Listen verlangsamen operative Abläufe.

Bedarf:

Mehr Übersicht, klare Verantwortlichkeiten und schnellere interne Prozesse.

Persona 2: Geschäftsführer im Mittelstand

Herausforderung:

Ineffiziente interne Abläufe bremsen Wachstum und verursachen zusätzlichen administrativen Aufwand.

Bedarf:

Eine verständliche digitale Lösung mit messbarem Nutzen und einfacher Einführung.

Persona 3: Digital Transformation Manager

Herausforderung:

Neue Tools müssen intern akzeptiert, verständlich eingeführt und sinnvoll in bestehende Abläufe integriert werden.

Bedarf:

Eine intuitive Softwarelösung mit klarer Prozessstruktur und nachvollziehbaren Ergebnissen.

Kampagnenstrategie

Kampagnenname:

Digitale Prozesse für den Mittelstand in NRW

Kampagnenangebot:

Kostenlose Prozessanalyse für Unternehmen in Aachen, Köln und Düsseldorf

Hauptziel:

Qualifizierte B2B-Leads für Demo-Anfragen und Beratungsgespräche generieren.

Sekundäre Ziele:

- Markenbekanntheit im NRW-Mittelstand erhöhen
- Vertrauen durch LinkedIn-Content aufbauen
- Leads über Landingpage und Lead Magnet aktivieren
- Demo-Anfragen und Conversion Rate auswerten

Kommunikationskanäle:

LinkedIn

Landingpage

Lead Magnet

E-Mail

CRM

LinkedIn Content-Plan

Der Content-Plan führt Entscheider:innen im NRW-Mittelstand schrittweise von Problembewusstsein zu einer Demo- oder Prozessanalyse-Anfrage.



LinkedIn Content-Beispiele

B2B Prozessmanagement

Arbeitet Ihr Team noch mit Excel-Listen und E-Mail-Freigaben?

Viele interne Prozesse wachsen mit der Zeit, aber die Struktur bleibt gleich.

- manuelle Nachverfolgung
- fehlende Transparenz
- verzögerte Freigaben

[Mehr erfahren →](#)

Problem Awareness Post

Ziel: Aufmerksamkeit für manuelle Prozessprobleme schaffen

LinkedIn Carousel

5 Anzeichen, dass Ihr Unternehmen Prozesse digitalisieren sollte

Ein LinkedIn-Carousel für Entscheider:innen im NRW-Mittelstand

AixFlow | Prozessautomatisierung

[Checkliste ansehen →](#)

LinkedIn Carousel Cover

Ziel: Fachliche Aufklärung und Checklisten-Download fördern

Kostenlose Prozessanalyse

Digitale Prozesse für den Mittelstand in NRW

Identifizieren Sie manuelle Zeitfresser in Ihrem Unternehmen.

Für Unternehmen in Aachen, Köln und Düsseldorf.

- ✓ weniger manuelle Abstimmung
- ✓ mehr Transparenz im Team
- ✓ klare Prozessstruktur

[Analyse anfragen →](#)

LinkedIn Ad Creative

Ziel: Prozessanalyse-Anfragen generieren

Lead Magnet Konzept

Kostenlose Checkliste

5 Prozesse, die mittelständische Unternehmen digitalisieren sollten

Ein kompakter Leitfaden für effizientere Abläufe, weniger manuelle Abstimmung und mehr Transparenz im Team.

- ✓ Weniger manuelle Nachverfolgung
- ✓ Klarere Verantwortlichkeiten
- ✓ Schnellere interne Abläufe

AixFlow | Prozessautomatisierung für den Mittelstand



Lead Magnet

Checkliste: 5 Prozesse, die mittelständische Unternehmen digitalisieren sollten

Ziel

Kontaktdaten erfassen und gleichzeitig konkreten Mehrwert bieten.

Marketing-Funktion

Einstiegspunkt für B2B-Leads, die Interesse an Prozessoptimierung zeigen.

Inhalt

Freigaben. Kundenanfragen · Aufgabenverteilung · Reporting · Dokumentenfreigaben

Landingpage-Konzept

Landingpage Aufbau

Hero-Bereich

Digitale Prozesse für den Mittelstand in NRW
CTA: Kostenlose Prozessanalyse anfragen

Problem

Manuelle Prozesse, Excel-Listen und
E-Mail-Abstimmungen

Lösung

Digitale Workflows mit AixFlow

Lead Magnet

Kostenlose Checkliste herunterladen

Formularfelder

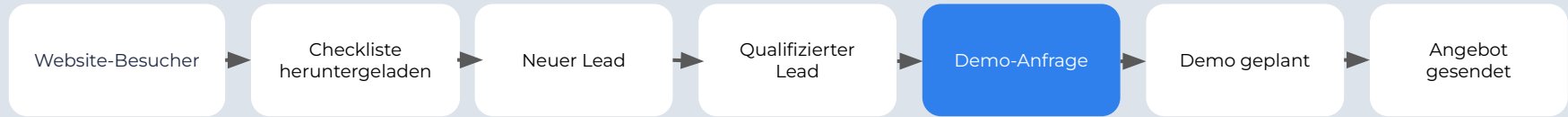
- Name
- Unternehmen
- Position
- E-Mail-Adresse
- Unternehmensgröße
- Interesse: Checkliste / Demo / Prozessanalyse
- Einwilligung zur Kontaktaufnahme

CTA:

Kostenlose Prozessanalyse anfragen

CRM - Pipeline

Die CRM-Pipeline zeigt, wie Leads aus LinkedIn, Landingpage und Lead Magnet strukturiert erfasst, qualifiziert und bis zur Demo-Anfrage begleitet werden.



E-Mail-Follow-up-Sequenz

E-Mail 1 Checkliste bereitstellen

Betreff: Ihre Checkliste zur Prozessdigitalisierung
Zweck: Download-Link bereitstellen und AixFlow kurz vorstellen.

E-Mail 2 Mehrwert aufbauen

Betreff: 3 typische Prozesse, die Teams unnötig Zeit kosten
Zweck: Vertrauen durch fachlichen Content aufbauen.

E-Mail 3 Demo anbieten

Betreff: Kostenlose Prozessanalyse für Ihr Unternehmen?
Zweck: Lead zur Demo-Anfrage motivieren.

Checklisten-Download → Mehrwert → Demo-Anfrage

KPI-Dashboard & Fazit

28.400

LinkedIn Impressions

1.180

Landingpage Visits

96

Checklisten-Downloads

24

Demo-Anfragen

18

Qualifizierte Leads

8,1 %

Landingpage Conversion Rate

Insights

- Carousel-Content erzeugte die stärkste Interaktion.
- Die Checkliste funktionierte als Einstiegspunkt für frühe B2B-Leads.
- Follow-up-E-Mails unterstützten den Übergang zur Demo-Anfrage.

Fazit

Die Kampagne zeigt, wie LinkedIn-Content, Lead Magnet, Landingpage, CRM und E-Mail-Follow-up strukturiert qualifizierte B2B-Leads generieren können.