

Vom Lead zum Erstgespräch

Warum Geschwindigkeit im Vertrieb über Umsatz entscheidet – und wie B2B-Teams ihre Conversion in 6–8 Wochen messbar steigern.

Ein praxisnaher
Guide für
strukturierte
Lead-Prozesse



Warum gute Leads trotzdem nicht zu Terminen werden

Bevor man über Tools, Prozesse oder Automatisierung spricht, lohnt sich ein kurzer Blick auf die Realität im Alltag.

Viele B2B-Teams arbeiten engagiert, investieren in Marketing und generieren regelmäßig Anfragen – und trotzdem bleiben Termine aus oder entstehen nur zufällig.

Das liegt selten an mangelndem Einsatz. Meist sind es Annahmen, die sich über Jahre etabliert haben und heute nicht mehr greifen. Sie klingen logisch, fühlen sich vertraut an – bremsen aber genau dort, wo Geschwindigkeit und Klarheit entscheidend wären.

Wir schauen auf vier dieser Annahmen – und ordnen ein, wie die Realität dahinter tatsächlich aussieht:

“Wir brauchen mehr Leads”

→ Nicht mehr Leads entscheiden über Umsatz, sondern ein klarer Prozess von Anfrage zu Erstgespräch. Ohne Struktur bleiben selbst viele Leads wirkungslos.

“Die Lead-Qualität ist schlecht”

→ Oft ist nicht die Qualität das Problem, sondern die Geschwindigkeit. Zu späte oder unregelmäßige Follow-ups lassen echtes Interesse verpuffen.

“Unsere Deals sind zu komplex für Standardprozesse”

→ Auch komplexe Deals brauchen einen klaren Pre-Sales-Prozess. Qualifizierung, Priorisierung und erste Schritte lassen sich standardisieren – ohne an Tiefe zu verlieren.

“Social Media ist Marketing genug”

→ Likes, Kommentare und Event-Anmeldungen sind konkrete Kaufsignale. Wer Social Signals nicht aktiv nutzt, verschenkt wertvolle Sales-Chancen.

35 – 50 %

Aufträge gehen an den schnellsten Anbieter

Anfragen sind da – Reaktion fehlt

Anfragen kommen rein – über Website, Ads oder Social Media – aber sie werden zu spät oder gar nicht kontaktiert. Nicht, weil niemand will, sondern weil der Alltag dazwischenkommt: Angebote, Ausschreibungen, Meetings, Tagesgeschäft.

Statt eines klaren Ablaufs entsteht Improvisation. Leads landen in Listen, Postfächern oder werden informell weitergegeben. Wer wann reagiert, nach welchen Kriterien und mit welchem nächsten Schritt, bleibt oft unklar.

→ Das Ergebnis

**35–50 % der Aufträge gehen an den Anbieter, der schneller reagiert.
Nicht an den mit den meisten Leads – sondern an den mit dem klareren Prozess.**

→ Die gute Nachricht

Es gibt konkrete Hebel und Stellschrauben, mit denen sich dieser Prozess gezielt verändern lässt.

Was erfolgreiche Teams anders machen

Teams, die konstant Termine aus Anfragen machen, verlassen sich nicht auf Zufall oder Einzelaktionen. Sie schaffen Transparenz entlang der gesamten Customer Journey – und automatisieren genau dort, wo Geschwindigkeit entscheidet.

Die folgenden Hebel zeigen, welche Stellschrauben im Alltag den entscheidenden Unterschied machen.



Transparenz entlang der Customer Journey

Marketing und Vertrieb arbeiten auf derselben Datenbasis. Jedes Team sieht, was ein Lead bereits getan hat – und wie hoch das Interesse wirklich ist.



Klare Aufgaben statt Improvisation

Jeder Lead hat einen nächsten Schritt. So entstehen konsistente Follow-ups statt Einzelaktionen.



Saubere Systemlandschaften statt Tool-Wildwuchs

Erfolgreiche Teams reduzieren Komplexität. Tools greifen ineinander, statt nebeneinander zu existieren.



Volle Transparenz in Echtzeit

Dashboards und Echtzeit-Insights machen Fortschritt messbar. So wird sichtbar, wo Umsatz entsteht – und wo nachgeschärft werden muss.



Leads richtig einordnen

Nicht jede Anfrage ist gleich wertvoll. Automatisierte Qualifizierung sorgt für klare Prioritäten im Vertrieb.



Technologie sinnvoll einsetzen

Technologie unterstützt Prozesse, statt sie zu verkomplizieren. Ihr Wert zeigt sich dort, wo sie Geschwindigkeit, Fokus und Umsatz ermöglicht.

Vom ersten Signal zum Erstgespräch

Wer schneller reagiert, gewinnt mehr Gespräche.



Manuell & verzögert

- Leads werden **manuell erfasst**
- Kontext und Interesse sind **nicht transparent**
- Manuelle Recherche und Aufgaben
- Unregelmäßige Kontaktaufnahme & Follow-ups
- Sales reagiert **zeitverzögert**
- Erstgespräch **nach Tagen – oder gar nicht**



REAKTION: STUNDEN/TAGE



Automatisiert & sofort

- Leads werden **automatisch erfasst**
- Reaktionen und Signale werden **in Echtzeit getrackt**
- **Automatisierte Erstreaktion** per E-Mail oder Sequenz
- **Relevante Leads** werden qualifiziert & priorisiert
- Sales wird **zum richtigen Zeitpunkt aktiv**
- **Gezielter Übergang ins Erstgespräch**



REAKTION: MINUTEN

Lead

Erstgespräch

Konkreter Impact für euer Sales-Team

Bei gleicher Lead-Anzahl entscheidet die Conversion zum Erstgespräch über Wachstum oder Stillstand.

Gleicher Input – begrenzter Output

Bei gleicher Anzahl an Leads bleibt das Ergebnis oft hinter den Erwartungen zurück.

Anfragen sind da – werden aber zu spät, zu unstrukturiert oder gar nicht in Gespräche überführt.

→ Die Folge

Potenzial verpufft, obwohl Marketing liefert.

Struktur verändert das Ergebnis

Ein klar definierter Lead-to-Meeting-Prozess sorgt dafür, dass qualifizierte Anfragen schneller erkannt, priorisiert und bearbeitet werden.

→ Das Ergebnis

+50%

- ✓ Mehr qualifizierte Erstgespräche bei gleicher Lead-Anzahl
- ✓ Weniger Chaos
- ✓ Weniger manuelle Arbeit
- ✓ Transparentes Forecasting

Wie gut funktioniert euer Lead-to-Meeting-Prozess wirklich?

Viele Teams investieren in **Marketing, Tools und Kampagnen** – ohne genau zu wissen, wo im Prozess Zeit, Qualität oder Chancen verloren gehen.

Diese Fragen lassen sich grundsätzlich intern analysieren. Häufig fehlen dafür jedoch Zeit, Vergleichswerte oder eine neutrale Perspektive.

Das Ergebnis ist ein blinder Fleck im Lead-to-Meeting-Prozess.

Sales Automation Labs unterstützt Teams dabei, genau diese Lücke zu schließen.

Auf Wunsch begleiten wir die strukturierte Umsetzung – vom Onboarding der Systematik über die Implementierung der Prozesse bis zur sauberen Verankerung im operativen Alltag.

Im Rahmen eines **kostenlosen Status-quo-Checks** ordnen wir gemeinsam den bestehenden Lead-to-Meeting-Prozess ein:

- ✓ **Growth Audit & Status Quo ermitteln**
- ✓ **Analyse & Auswertung deines Prozesses von Lead zu Abschluss**
- ✓ **Reaktionszeiten, Übergaben und Engpässe**

Kostenlose Erstberatung

30 Minuten - Klarer Überblick - Unverbindlich