

## SOFTWARE- VERTRIEB 2023

Wie er sich verändert  
und worauf Software-  
unternehmen sich  
einstellen müssen, um  
weiter starke Umsätze  
zu schreiben.

# Als IT- und Software- unternehmen über **LinkedIn** konstant Neukunden gewinnen.

Monatlich relevante und qualifizierte  
Anfragen erhalten, ohne die eigene Zeit  
zu investieren.





**Capcorn Marketing**  
Mombacher Str. 68  
Neue Golden Ross Kaserne  
55122 Mainz

**Kontakt:**  
0151 / 70 138 693  
beratung@capcorn.de

© www.capcorn.de



NETZWERKE:



## ÜBER CAPCORN MARKETING



Capcorn Marketing bietet Ihnen beste Ergebnisse als **Strategie- und Marketing-Dienstleister**.

Mit unserem stetig wachsenden Team betreuen wir mit messbarem Erfolg zahlreiche LinkedIn-Accounts unserer Kunden. Sie profitieren dabei von erprobten Strategien, die **kontinuierlich Anfragen** aus der definierten Zielgruppe generieren.

Unsere Vision „**Morgen besser als heute**“ bedeutet, dass wir Ihr Business und uns selbst kontinuierlich weiterentwickeln.

Unsere Motivation ist eine langfristige und partnerschaftliche Betreuung zufriedener Kunden, um Ihren **Geschäftserfolg maßgeblich positiv zu beeinflussen**.

## KONSTANT NEUE KUNDEN ÜBER LINKEDIN GEWINNEN

Als erfolgreiches **IT- und Softwareunternehmen** arbeiten Sie mit Ihren Kunden vertrauensvoll zusammen. Ihre Produkte und Dienstleistungen kommen gut an. Doch wenn Sie ehrlich sind, wollen Sie noch mehr oder **noch bessere Kunden** bedienen. LinkedIn ist die **beste Möglichkeit**, um dies zu tun.

Das Business-Netzwerk ist heutzutage unerlässlich. Gerade wenn es um hochpreisige Kunden geht, führt fast kein Weg an dieser Plattform vorbei. Mittlerweile befinden sich hier in Deutschland, Österreich und der Schweiz 18 Millionen Nutzer, viele davon sind **Top-Entscheider, die man sonst nur sehr schwer erreicht**.

Wenn Sie wissen, mit welchen Mitteln und Botschaften Sie auffallen, können Sie diesen Kanal nutzen, um **nachhaltig neue Kunden** zu gewinnen.

### FÜR WEN IST DIESER REPORT?

#### SIE KOMMEN AUS FOLGENDEN GEBIETEN:

- Softwareentwicklung und -vertrieb
- Individualentwicklung
- CRM, ERP oder Kassensoftware
- Special Interest Software für Nischen
- IT-Systeme und IT-Beratung

#### SIE SIND AUF DER SUCHE NACH:

- **Pipelineaufbau**, um personell wachsen zu können
- nur noch Leads aus der **relevanten Zielgruppe**
- Vertrieb Ihrer fertigen Software- oder IT-Lösung
- Erschließung des **Online-Lead-Kanals LinkedIn**
- **Unabhängigkeit** zu bestehenden Lead-Kanälen
- organischen Reichweitenaufbau in LinkedIn
- **kein eigener Aufwand** bei der Lead-Gewinnung
- **Termine** mit relevanten Entscheidern
- **Umsatz** über LinkedIn, anstatt nur präsent zu sein





## DIE HERAUSFORDERUNGEN

Aufbau eines neuen Lead-Kanals, ohne Ihr Personal oder Ihren Kalender zu überfrachten.

### Neukunden sind immer relevant:

Sie kennen das doch sicherlich: Sie **haben ein funktionierendes Produkt** oder eine hervorragende **Dienstleistung**, doch könnten Sie noch mehr Geschäft abwickeln. Oder vielleicht ist es auch an der Zeit, bessere Kunden zu gewinnen, um als Unternehmen weiter wachsen zu können.

### Kaum jemand hat eine klare Strategie:

Doch Ihnen fehlen genügend qualifizierte Leads: Die meisten Unternehmen bekommen ihre Leads über eine Vielzahl von Quellen. Manche davon funktionieren gut, andere weniger. Doch in Bezug **auf LinkedIn haben die wenigsten eine replizierbare Strategie**, die auch nachweislich Leads bringt. Sie wissen nicht, wie Sie die Ansprache ihrer Interessenten machen sollen. Daher entgehen Ihnen genau diese qualifizierten Leads aus der Wunschzielgruppe und Sie können keinen planbaren Neukundenstrom erzeugen.

### Trotz Content-Marketing keine Leads:

Was Sie tun, um dem entgegenzuwirken: Viele Entscheider erstellen eine LinkedIn Unternehmensseite und **fangen ohne echtes Konzept** an, mehr oder weniger relevante Inhalte zu veröffentlichen. Marketing-Gurus und Agenturen empfehlen dann „Content-Marketing“, um über die neue Reichweite irgendwann auch neue Kunden zu gewinnen. Der Erfolg bleibt in diesen Fällen meist aus. Stattdessen verbrennen Sie nur Zeit und Geld.

### Die klaren Probleme

- kein nachhaltiger Lead-Kanal
- **zu wenig Anfragen** aus anderen Lead-Quellen
- „Content-Marketing“ generiert **keine kurzfristigen Neukunden**
- der **Return on Invest** von „Content-Marketing“ ist **nicht messbar**
- Sie haben **Leads, die nur Zeit rauben** und keinen Umsatz bringen
- **Aktionismus im Marketing** mit „Kampagnen“ und teuren Anzeigen
- **hoher Invest von Zeit** und Geld, um Anfragen zu gewinnen
- Ihnen entgeht sehr viel Auftragsvolumen
- Sie können mit Ihrem **Unternehmen nicht weiter wachsen**

## KUNDEN ÜBER LINKEDIN GEWINNEN, OHNE DIE EIGENE ZEIT ZU INVESTIEREN



Stephan Guenther, Experte für LinkedIn Marketing

### Mit einer klaren Strategie Neukunden gewinnen

Wenn Sie diesen Report in der Hand halten und bis hierhin gelesen haben, möchten wir Ihnen gratulieren. Sie haben verstanden, dass **LinkedIn ein wichtiger Kanal ist**, um heutzutage online neue Kunden zu gewinnen. Leider muss ich Sie enttäuschen: Wenn Sie glauben, dass es damit getan ist, hin und wieder irgendwelche Inhalte zu veröffentlichen, wird das nicht funktionieren.

Vielmehr eignet sich LinkedIn zur **Anbahnung von Direktkontakten** aus Ihrer Zielgruppe, **ohne eigene Beiträge oder Inhalte** veröffentlichen zu müssen. Das funktioniert jedoch nur, wenn man einen klaren Plan verfolgt und die Neukunden-Strategie kontinuierlich an die Reaktionen der Zielgruppe anpasst.

### Vor allem Top-Entscheider sind zugänglich

In den vergangenen Jahren haben wir erlebt, dass vor allem Top-Entscheider deutlich empfänglicher für **zugeschnittene Botschaften** und Nachrichten sind, als wir es bei irgendeinem anderen Social-Media-Kanal beobachtet haben. Egal ob **Vorstand, Inhaber, Geschäftsführer, CFO oder IT-Leiter**: Diese Menschen haben ein Bedürfnis nach ehrlichen und authentischen Gesprächen.

Auf den kommenden Seiten lesen Sie, wie wir zahlreichen unserer Klienten dabei geholfen haben, Ihre **Wunschkunden bei LinkedIn zu gewinnen** und hier kontinuierlich relevante Reichweite aufzubauen.

Wir beobachten, dass klassische Vertriebswege wie z.B. Telefonakquise seit Corona weniger Leads erzeugen. Die Entscheider sind telefonisch in Homeoffice-Zeiten schlechter erreichbar. **Der Trend 2023 geht eindeutig zu Direktkommunikation** über Online-Kanäle wie LinkedIn. War dieser Vertriebsweg in der Vergangenheit nur „nice-to-have“, so ist er für einige unserer Kunden zur zentralen Säule im Neukundengeschäft geworden.

Es ist wichtiger denn je, hier nicht als Spam-Schleuder zu agieren, sondern durch griffige und zugeschnittene Botschaften in der Nachrichten-Flut aufzufallen. Nur so können wir nachhaltig Leads für unsere Kunden erzielen.



# FALLSTUDIE 1

## 88 LEADS IN 12 MONATEN FÜR LABORSOFTWARE



### KONRAD WAGNER

GESCHÄFTSFÜHRER  
LDB LABORDATENBANK GMBH

## Ausgangssituation

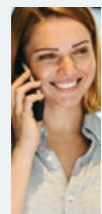
Konrad Wagner und sein Team nutzten **bislang klassische Kaltakquise** und Empfehlungsmarketing, um in einem nischigen Kundenumfeld neue Anfragen für deren **Laborsoftware** zu erhalten. LinkedIn wurde bislang nur beiläufig genutzt, um Kundenvisitkarten zu verwalten.

## Maßnahmen

Gemeinsam mit dem Team von Capcorn wurde eine **klare Positionierung** für LinkedIn ausgearbeitet und sein Profil komplett überarbeitet. Die passende Zielgruppe wird jetzt sukzessiv als Neukontakt gewonnen. Durch die anschließend geführten Chats mit diesen Menschen, werden diese zu **Direkt-Telefonaten** animiert. Dabei wird darauf geachtet, dass nur die korrekten Menschen aus akkreditierten Laboren kontaktiert werden.

## Resultate der Komplettbetreuung

Die LDB Labordatenbank GmbH erhält aktuell **wöchentlich zwei qualifizierte Kundenanfragen** mit Telefonwunsch. Darüber hinaus hat das Profil von Konrad Wagner in dieser Zeit über **1400 neue Kontakte** aufgebaut, welche er auch langfristig mit relevanten Botschaften bespielt. Die Zusammenarbeit wird nach Abschluss der erfolgreichen Pilotphase auf unbestimmte Zeit fortgesetzt.



Vereinbaren Sie jetzt Ihr  
kostenloses Erstgespräch:

[www.capcorn.de](http://www.capcorn.de)

# FALLSTUDIE 2

## LEADS UND BEKANNTHEIT FÜR OFFICE-DIGITALISIERER



### URSULA ISELER

VERTRIEBSLEITERIN  
PALES GMBH

## Ausgangssituation

LinkedIn wurde bislang nicht als Vertriebskanal genutzt bzw. nur mit einer **gering frequentierten LinkedIn-Unternehmensseite** gearbeitet. Der wichtigste Lead-Kanal war bislang das Empfehlungsgeschäft und die Pales GmbH wünschte sich einen **weiteren Lead-Kanal**, der nachhaltig qualifizierte Anfragen generiert.

## Maßnahmen

Wie bei allen Kunden, war der erste Schritt eine Ausarbeitung der **LinkedIn-Positionierung** und einer geeigneten Zielgruppe. Auf dieser Basis wurden über 9 Monate hinweg hunderte Neukontakte gewonnen und **mit 330 Menschen** aus der relevanten Zielgruppe Chats geführt.

## Resultate der Komplettbetreuung

Das Unternehmen hat die Zusammenarbeit auf unbestimmte Zeit verlängert, da die **Leadqualität und -quantität** maßgeblich dazu beiträgt, weiterzuwachsen. Somit kann die Pales GmbH wiederkehrend monatliche Anfragen einplanen und sich voll auf die **Abarbeitung der Leads** konzentrieren. Darüber hinaus wird die erzeugte Reichweite genutzt, um über relevante Inhalte die kontinuierliche Sichtbarkeit zu steigern und Vertrauen aufzubauen. Durch die neuen Kontakte wird das Unternehmen also befähigt, Ihre LinkedIn-Posts direkt an die Zielgruppe zu adressieren.



Die LDB Labordatenbank GmbH vertreibt eine selbst entwickelte Software für akkreditierte Labore, um Prüfberichte und manuelle Tätigkeiten zu automatisieren und steigende Anforderung an die Projektdokumentation effizient zu erfüllen.



VORHER: 283 Kontakte  
NACHHER: 1771 Kontakte

## ERGEBNISSE

### ZEITRAUM

- 12 Monate

### NEUKONTAKTE

- 1488 Zielgruppen-Vernetzungen

### ANFRAGEN

- 88 qualifizierte Leads

### GENERIERTER UMSATZ

- über 200K EUR



Die Pales GmbH versteht sich als Komplettanbieter für die Digitalisierung im Büro und löst alle Engpässe in Unternehmen. Spezieller Fokus liegt hier auf der Digitalisierung der Buchhaltung.



VORHER: 317 Kontakte  
NACHHER: 1.296 Kontakte

## ERGEBNISSE

### ZEITRAUM

- 9 Monate

### NEUKONTAKTE

- 979 Zielgruppen-Vernetzungen

### ANFRAGEN

- 33 qualifizierte Leads

### INTERAKTIONEN

- 330 geführte Chats mit Zielgruppen-Kontakten



# FALLSTUDIE 3

## 500 KONTAKTE UND 49 LEADS FÜR 3D/BIM SOFTWARE



### MIKE RICHTER

GESCHÄFTSFÜHRER  
DICAD SYSTEME GMBH

### Ausgangssituation

Die DICAD Systeme GmbH beschäftigt **42 Mitarbeiter** und ist in ihrem Segment der 3D/BIM Software eines der bekannten Unternehmen bei Tragwerksplanern. Ihre bisherigen Akquise-Instrumente umfassen Cold-Calling, Empfehlungsmarketing und Suchmaschinenoptimierung. **LinkedIn wurde nur sporadisch und experimentell genutzt**, ohne dass hier eine klare Strategie angewendet wurde.

### Maßnahmen

Über 3 Monate hinweg wurden für Mike Richter auf Basis seines **optimierten und positionierten Profils** Vernetzungsanfragen an Tragwerksplaner verschickt. Die daraus resultierten Kontakte wurden über den Chat in ein Telefonat verwickelt, aus dem sich dann Software-Präsentationen ergeben sollten. Dabei wurde auf die branchenübliche Ansprache geachtet und kontinuierlich verfeinert.

### Resultate der Komplettbetreuung

Nach nur 3 Monaten haben wir **über 500 Tragwerksplaner** als neue Kontakte für Mike Richter gewonnen. Aus diesen Kontakten sind **insgesamt 49 Leads** entstanden, die er mit seinem Vertriebsteam bearbeiten konnte. Dabei hebt Mike Richter explizit die sehr schnellen, schlanken und professionellen Strukturen bei Capcorn hervor, die er bei Dienstleistern selten erlebt hat.

*Für Firmen, die Neukunden wollen, aber noch keine richtige Kaltakquise am Start haben, ist Capcorn die ideale Ergänzung.*

— MIKE RICHTER, DICAD SYSTEME GMBH



# FALLSTUDIE 4

## NEUGESCHÄFT UND REICHWEITE FÜR MARKTFÜHRER



### KONSTANTIN GERGIANAKIS

GESCHÄFTSFÜHRER  
MS POS GMBH

### Ausgangssituation

In der **hart umkämpften Handels- und Gastro-Branche** müssen stets kreative Vertriebsansätze gefunden werden, um zu bestehen. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit in eine **Vielzahl an Maßnahmen investiert**, unter anderem in Google Ads, LinkedIn Content, Magazine, PR und Werbeanzeigen. Der **Erfolg blieb hinter den Erwartungen** zurück.

### Maßnahmen

Um im Markt der Kassensystem-Anbieter aufzufallen, haben wir uns für den Einstieg in die Zusammenarbeit für ein Untermodul der Software entschieden und dessen Marktpositionierung **glas-klar herausgearbeitet**. Das Thema „Mitarbeiterplanung“ wurde zentral herausgestellt und den **neu generierten LinkedIn-Kontakten** vorgestellt. Neben dem **Reichweitenaufbau** um relevante Entscheider haben wir den **Direkt-Dialog** mit diesen Personen durchgeführt.

### Resultate der Komplettbetreuung

Innerhalb der ersten 3 Monate der Zusammenarbeit hat Herr Gergianakis insgesamt **337 relevante LinkedIn-Kontakte** aufgebaut. Durch das Führen der Chats und die Veröffentlichung relevanter Inhalte hat sowohl die Reichweite seiner Beiträge als auch der **Traffic auf der Firmenwebseite enorm zugenommen**. Alleine durch diesen Sichtbarkeits-Schub, hat die MS POS GmbH unabhängig von den LinkedIn-Leads neue Kunden gewinnen können, die einen durchschnittlichen Kundenwert ab 100.000 Euro haben.



**Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:**

[www.capcorn.de](http://www.capcorn.de)



Die **MS POS GmbH** ist mit kreativen Lösungskonzepten der All-in-one Partner für Kunden aus Handel, Gastronomie und Dienstleistung. Mit über 40 Mitarbeitern gehört das Unternehmen in seinem Segment zu den **Marktführern**.



VORHER: 507 Kontakte  
NACHHER: 844 Kontakte

### ERGEBNISSE

#### ZEITRAUM

- 3 Monate

#### NEUKONTAKTE

- 337 Zielgruppen-Vernetzungen

#### INTERAKTIONEN

- 71 geführte Chats mit Zielgruppen-Kontakten

#### SONSTIGE BENEFITS

- Deutliche Steigerung von Beitragsreichweite und Webseiten-Traffic

# UNSERE 4S-STRATEGIE

Um Sie als attraktives Unternehmen zu präsentieren, gehen wir gemeinsam diese vier Schritte:

## 1. Positionierung:

Lassen Sie uns ehrlich sein – LinkedIn-Anbieter gibt es mittlerweile wie Sand am Meer, doch was unsere Methodik von der unserer Mitbewerber abhebt, ist die glasklare Positionierung, die wir mit unseren Kunden gemeinsam ausarbeiten. Wir entwickeln ein Verständnis für Ihre Zielgruppe und deren Schmerzen und erstellen daraus prägnante Botschaften, die Ihre Interessenten verstehen und abholen.

## 2. Profil-Überarbeitung:

Menschen machen mit Menschen Geschäften, nicht mit Unternehmen. Aus diesem Grund überarbeiten wir Ihr LinkedIn-Profil von oben bis unten, damit die Entscheider aus Ihrer Zielgruppe Sie als absoluten Profi wahrnehmen und jede Vernetzungsanfrage liebend gern bestätigen.

## Die klaren Ergebnisse:

- **relevante Neukontakte** aus Ihrer Zielgruppe
- Sie **können Leute online** schneller abholen und triggern als offline
- eine **replizierbare Strategie**, die planbar Leads bringt
- regelmäßig **Top-Entscheider-Leads**
- **hohe Reichweite** für Ihre sonstigen LinkedIn-Aktivitäten
- **Bekanntheit** Ihrer Person und Ihres Unternehmens im **Zielmarkt**
- **kein Zeitinvest** durch Sie oder Ihre Mitarbeiter notwendig
- **Unabhängigkeit** von offline Leadquellen wie z.B. Messen
- **messbare Ergebnisse** und planbare Performance
- Eine **optimale Präsenz** auf der Plattform #1, um Leads zu generieren

## 3. Vernetzung mit Ihrer Wunsch-Zielgruppe:

Aus den mittlerweile 18 Millionen LinkedIn-Nutzern, alleine in Deutschland, Österreich und der Schweiz, finden wir genau diejenigen, mit denen Sie liebend gerne Geschäfte machen würden. Und mit genau diesen Menschen vernetzen wir uns – unaufdringlich, authentisch und ohne „Gatekeeper“. Somit bauen Sie ein starkes Netzwerk an relevanten Menschen aus Ihrer Zielgruppe auf, ohne selbst Zeit investieren zu müssen.

## 4. Direkte Interaktionen mit den Top-Entscheidern:

Sobald Ihre Wunschkontakte mit Ihnen vernetzt sind, starten wir einen Chat-Dialog mit vorher abgestimmten Gesprächs-Bausteinen und motivieren den neuen Kontakt zu einem Telefonat mit Ihnen. Sobald der Kontakt dem Gespräch zustimmt, übermitteln unsere geschulten Mitarbeiter:innen den qualifizierten Lead per Mail an Sie inkl. aller relevanten Angaben.

## 5 GUTE GRÜNDE MIT UNS ZU ARBEITEN

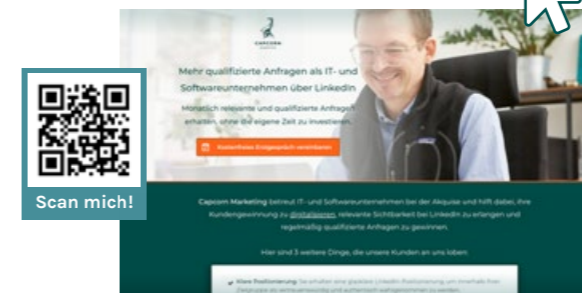
- 1. Fokus**  
Wir sind 100% auf Lead-Gewinnung für IT- und Softwareunternehmen auf LinkedIn spezialisiert
- 2. Beständigkeit**  
Expertise aus 15 Jahren Agentur- und Beratungsbusiness für unsere Kunden
- 3. Neues Potenzial**  
Wir erschließen für Sie eine komplett neue und nachhaltige Leadquelle online.
- 4. Professionalität**  
Schneller, flexibler und professioneller Kundenumgang sind für uns selbstverständlich
- 5. „Morgen besser als heute“**  
Unsere Vision bedeutet für Sie und uns das Streben nach täglicher Optimierung der Projekte und Ergebnisse!



WOLLEN SIE ERFAHREN, WIE ES SICH ANFÜHLT, DIESE REISE ZU MACHEN?

Dann vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:

[www.capcorn.de](http://www.capcorn.de)



## Was erwartet Sie im Erstgespräch?

### 1. Schritt: Potenzial-Analyse

Gemeinsam finden wir bei einem Telefonat heraus, ob wir Ihnen helfen können und welche Ziele Sie erreichen wollen.

### 2. Schritt: Strategie zur Leadgewinnung

Gemeinsam mit unserem Experten erarbeiten wir Ihre persönliche Strategie und analysieren Ihre Wunsch-Zielgruppe.

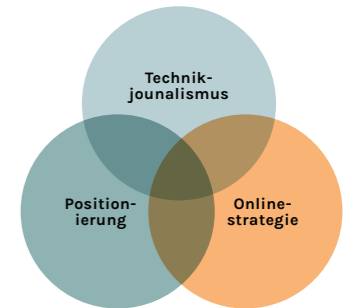
### 3. Schritt: Umsetzungsplan

Sie erhalten von uns einen konkreten Maßnahmenplan, damit Sie so schnell wie möglich mehr Leads über LinkedIn gewinnen.

## DESHALB KÖNNEN WIR HELFEN:

### SPEZIALISIERUNG AUF IT- UND SOFTWARE-UNTERNEHMEN:

Mit mehr als 15 Jahren **Agentur- und Beratungserfahrung** in der IT- und Softwarebranche verstehen wir Sie und Ihre Kunden. In unseren Reihen ist auch ein **Technikjournalist** – das hilft uns dabei, authentische und zielführende Botschaften zu entwickeln, die Ihnen bei LinkedIn zu hoher Bekanntheit und vielen Leads verhelfen werden.



## Unsere Zahlen der letzten 12 Monate:

ANZAHL GENERIERTE KONTAKTE:

**17.758**

ANZAHL GENERIERTE LEADS

**754**

DIREKT-INTERAKTIONEN MIT ZIELGRUPPE

**4.965**



”

Sehr professionell mit schlanken und schnellen Strukturen – Sehr verbindlich und aktiv. Das Team versteht was von LinkedIn.

MIKE RICHTER, DICAD SYSTEME GMBH

Erfahren Sie, wie Sie als IT- und Software-Unternehmen planbar mehr belastbare Anfragen von Wunschkunden über LinkedIn bekommen.

Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:

[www.capcorn.de](http://www.capcorn.de)



Scan mich!



·CAPCORN·  
MARKETING