

# Wie Sie mit Ihrer Website **5X MEHR QUALIFIZIERTE B2B-LEADS GEWINNEN** ohne mehr Traffic einzukaufen

Entdecken Sie  
die erprobte  
Conversion-Formel,  
mit der  
Website-Besucher  
konvertieren

- ✓ **Mehr Anfragen -**  
Besucher werden zu echten Leads.
- ✓ **Bessere Kunden –**  
gezielt die richtigen B2B-Entscheider gewinnen.
- ✓ **Conversion-Formel –**  
Schritt für Schritt Besucher in Anfragen verwandeln.



**B2B ACCELERATOR**  
WE HELP YOU SCALE



# Der digitale Verkäufer, der **niemals** schläft

In diesem Leitfaden lernen Sie, worauf es wirklich ankommt, damit Ihre Website zu einer echten Wachstumsmaschine wird. Sie erfahren, wie Sie psychologische Trigger, technische Exzellenz, modernes Design und eine klare Nutzerführung kombinieren, um Besucher nicht nur zu informieren, sondern sie in qualifizierte Leads zu verwandeln.

Am Ende dieses Dokuments werden Sie verstehen, warum manche Unternehmen online dominieren, während andere leer ausgehen und was Sie konkret tun können, um Kunden über Ihre Website zu gewinnen.

Stellen Sie sich vor, Ihr bester Vertriebsmitarbeiter würde 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche arbeiten – ohne Pause, ohne Urlaub und mit einer Erfolgsquote, die stetig steigt. Genau das sollte Ihre Website im B2B-Sektor leisten. Doch die Realität sieht oft anders aus: Viele Websites gleichen eher einer digitalen Visitenkarte, die zwar „schön“ aussieht, aber keine messbaren Anfragen generiert.



## SIE WERDEN MIT DIESEM LEITFADEN

- ✓ **Verstehen:** Sie erkennen, worauf es ankommt, damit Besucher sofort sehen, warum sie bei Ihnen richtig sind.
- ✓ **Konvertieren:** Sie lernen die Schritte, wie Design, Psychologie und Technik Besucher in qualifizierte Anfragen verwandeln.
- ✓ **Anziehen:** Sie verstehen, wie Sie Ihre Website gezielt so gestalten, dass sie kontinuierlich die richtigen Kunden gewinnt.



# Expertise trifft auf **messbare** **Ergebnisse**

## ÜBER B2B ACCELERATOR

Hinter der B2B Accelerator GmbH steht ein interdisziplinäres Team aus Strategen, UX-Designern, Webentwicklern und Conversion-Textern, das sich seit Jahren intensiv mit einer zentralen Frage beschäftigt: Warum generieren manche B2B-Websites konstant Anfragen – während andere wirkungslos bleiben?

In den vergangenen Jahren haben wir **über 300 B2B-Websites analysiert**. Dabei haben wir wiederkehrende Muster identifiziert, die maßgeblich darüber entscheiden, ob Besucher Vertrauen aufbauen, Inhalte verstehen und schließlich handeln.

Auf dieser Basis haben wir für zahlreiche B2B-Unternehmen Websites entwickelt, die heute nicht nur professionell wirken, sondern **messbar zur Leadgenerierung beitragen**. Alle Erkenntnisse aus Analyse, Konzeption, Design und Conversion-Optimierung haben wir verdichtet, strukturiert und in einer klaren Conversion-Formel zusammengeführt – als praxisnahes Fundament für Websites, die Besucher gezielt in qualifizierte Anfragen verwandeln.



*„Erfolgreiche B2B-Websites folgen klaren Mustern. Wer sie konsequent umsetzt, macht seine Website zum digitalen Kundenmagneten.“*

Philipp Stein, Geschäftsführer der B2B Accelerator GmbH

# Das **unsichtbare** **Leck** in Ihrem Vertrieb



## UNKLARHEIT KOSTET ZEIT UND ANFRAGEN

**Wussten Sie, dass über 95% der Besucher eine B2B-Website verlassen, ohne jemals eine Anfrage zu stellen? In Ihrem Fall wahrscheinlich eher 99% oder nahezu 100%.**

Die meisten Unternehmen investieren viel Geld in SEO oder bezahlte Werbung, nur um die gewonnenen Besucher auf eine Seite zu schicken, die nicht konvertiert. Das ist so, als würden Sie Wasser in einen Eimer füllen, der am Boden hunderte kleine Löcher hat.

Das Problem: Viele B2B-Websites sind aus der internen Unternehmenssicht aufgebaut – nicht aus der Perspektive der potenziellen Kunden. Statt schnell zu zeigen, ob und wie ein konkretes Problem gelöst wird, dominieren Selbstdarstellung und allgemeine Aussagen. Für Entscheider bleibt damit oft unklar, ob sie hier richtig sind.

Diese **Unklarheit kostet Zeit – und Anfragen**. Besucher entscheiden innerhalb weniger Sekunden, ob sie bleiben oder gehen. Fehlen Orientierung, Vertrauen und eine klare Struktur, verlassen sie die Seite wieder. So geht vorhandenes Interesse verloren, noch bevor es überhaupt zu einem Kontakt kommt.



Eine Website ohne klare Kundensicht ist wie ein undichter Eimer. Besucher entscheiden in Sekunden, ob sie sich verstanden fühlen oder die Website verlassen.

# Die **Conversion-Formel** für Ihre Website

*So verwandeln Sie Besucher systematisch in qualifizierte Anfragen*

Die B2B-Conversion-Formel lautet:

$$C = (K + V) \times T - F$$

Conversion = (Klarheit + Vertrauen) multipliziert mit Technik - minus Friktion

## 01 DIE SÄULE DER KLARHEIT (K)

Klarheit ist die wichtigste Währung. Werden Sie innerhalb von 5 Sekunden verstanden?

- **Nutzenzentrierter Content:** Ersetzen Sie Firmengeschichte durch Problemlösungen. Kunden interessieren sich für ihre eigenen Herausforderungen, nicht für Ihr Gründungsjahr.
- **Transparente Angebote:** Sorgen Sie dafür, dass Interessenten sofort verstehen, was Sie anbieten und wie der Prozess abläuft.
- **Präzise Handlungsaufforderungen (CTAs):** Geben Sie klare Anweisungen. Ein eindeutiger nächster Schritt („Jetzt Erstberatung anfordern“) eliminiert das Zögern.

☐☐☐

## 02 DIE SÄULE DES VERTRAUENS (V)

Im Bereich B2B kaufen Menschen von Experten. Ihre Website muss Ihre Autorität untermauern.

- **Modernes Design:** Ein zeitgemäßes Webdesign signalisiert Professionalität und Innovationskraft. Altmodische Seiten wirken wie ein verstaubtes Büro – sie schrecken ab.
- **Sichtbare Glaubwürdigkeit:** Nutzen Sie Social Proof. Case Studies, Kundenlogos und Testimonials sind der Beweis, dass Ihr Versprechen wahr ist.

☐☐



## 03 DIE SÄULE DER TECHNIK (T) – DER MULTIPLIKATOR

Die Technik entscheidet darüber, ob Ihre Botschaft überhaupt ankommt.

- **High-Speed & Mobile Excellence:** Da bis zu 80% der Nutzer mobil recherchieren, ist eine blitzschnelle, smartphone-optimierte Seite die Grundvoraussetzung.
- **Intuitives UX-Design:** Eine flüssige User Experience führt den Besucher wie auf Schienen zum Ziel, statt ihn in komplizierten Menüs zu verlieren.

☐☐

## 04 DER MINUS-FAKTOR: DIE FRIKTION (F)

Hier verlieren die meisten Unternehmen ihr Geld. Friktion ist der Sand im Getriebe Ihres Vertriebs. Jeder dieser Fehler subtrahiert direkt von Ihrem Erfolg:

- **Lange Ladezeiten:** Jede Sekunde Warten lässt die Absprungrate exponentiell steigen.
- **Unklare Navigation:** Wenn der Nutzer suchen muss, ist er bereits weg.
- **Fehlende Mobiloptimierung:** Ein absolutes K.O.-Kriterium in der heutigen Zeit.
- **Komplizierte Formulare:** Zu viele Abfragen schrecken Interessenten im letzten Moment ab.

☐☐☐☐

### DAS ENDE DES ZUFALL-MARKETINGS

Wenn Sie die Faktoren Klarheit, Vertrauen und Technik optimieren und gleichzeitig die Friktion eliminieren, passiert etwas Magisches: Ihre Website verwandelt sich von einer passiven digitalen Visitenkarte in einen hochaktiven Verkäufer.

Sie überlassen es nicht mehr dem Zufall, ob ein Besucher anfragt. Sie steuern den Prozess systematisch. Das Ergebnis ist eine Website, die Vertrauen aufbaut, Einwände entkräftet und planbare, qualifizierte Leads für Ihr Unternehmen generiert.

# Warum Wissen allein oft **nicht** ausreicht

Die Theorie klingt logisch, doch der Teufel steckt im Detail. Viele Unternehmen versuchen, diese Optimierungen intern oder mit „Baukasten-Systemen“ selbst umzusetzen.

## DABEI ENTSTEHEN OFT KRITISCHE FEHLER:



### **Technische Altlasten:**

Saubere Programmierung ist das Fundament für Google-Rankings. Bastellösungen verlangsamen die Seite massiv.



### **"Betriebsblindheit" statt Kundennutzen:**

Wer zu sehr aus Unternehmenssicht denkt, formuliert oft zu komplex. Erfolgreiche Websites setzen auf Kundenverständnis: Welches Problem wird gelöst, welche Vorteile zählen, welche Erfahrungen überzeugen? Fehlt dieser Perspektivwechsel, verstehen Besucher zwar Ihr Angebot, aber nicht, warum es für sie wichtig ist – die Website informiert, überzeugt aber nicht.



### **Fehlende Vor- und Nachbereitung:**

Eine Website ist kein isoliertes Projekt. Ohne eine vorherige Definition der Buyer Personas und ohne eine anschließende Strategie für Sichtbarkeit (z.B. Ads) bleibt selbst die beste Seite ein unbewohntes Schloss im Wald.

Der Weg zur perfekt konvertierenden Website erfordert das Zusammenspiel von Psychologie, Design und High-End-Programmierung. Ein einziger technischer Fehler in der mobilen Ansicht oder ein unklarer Satz in der Einleitung kann Ihre Conversion-Rate halbieren.

# Website

## Ihr nächster Schritt zum digitalen Vorsprung



Sie haben nun das theoretische Fundament für eine erfolgreiche B2B-Website. Sie können diese Punkte als Checkliste nutzen und sie Schritt für Schritt selbst umzusetzen.

Oder Sie wählen die Abkürzung: Wir vom B2B Accelerator wissen genau, wie wir diese Formel auf Ihr individuelles Geschäftsmodell übertragen.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, den ersten Schritt völlig risikofrei zu gehen. Anstatt lange zu grübeln, lassen Sie uns für Sie arbeiten: Wir erstellen Ihnen einen kostenlosen Website-Entwurf, der die Prinzipien der Conversion-Formel bereits berücksichtigt.

### WAS SIE ERHALTEN:



Einen ersten **visuellen Eindruck** Ihrer neuen, verkaufstarken Website.



Ein **klares Konzept** für Ihre Zielgruppenansprache.



Die Gewissheit, dass Ihre digitale **Strategie auf Erfolg programmiert** ist.

Klicken Sie auf den untenstehenden Link, um Ihren kostenlosen Entwurf anzufordern. Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass Ihre Website endlich die Ergebnisse liefert, die Ihr Unternehmen verdient.

B2B Accelerator GmbH  
Geschäftsführer Philipp Stein  
Lauer Straße 13A  
91227 Leinburg

<https://www.b2b-accelerator.com/>



**JETZT RISIKOFREIEN  
WEBSITE-ENTWURF ANFORDERN**

[www.b2b-accelerator.com/fresh-web](https://www.b2b-accelerator.com/fresh-web)