



B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

DIE 20 BESTEN LEADMAGNET- TITEL-VORLAGEN,

DIE INTERESSENTEN MAGISCH ANZIEHEN



AUFMERKSAMKEIT
GEWINNEN



MEHR DOWNLOADS
ERZIELEN



QUALIFIZIERTE LEADS
GENERIEREN



ANFRAGEN & UMSATZ
STEIGERN



B2B ACCELERATOR

WE HELP YOU SCALE

DER COPYWRITING-LEITFADEN FÜR B2B

Die 20 besten Leadmagnet-Titel, die Interessenten magisch anziehen

Bewährte Titel-Vorlagen aus dem B2B-Marketing. Inklusive konkreter Beispiele für Geschäftsführer und Entscheider, mit denen Sie Ihre Downloadrate spürbar steigern.



20

erprobte Titel-Vorlagen

3.000+

analysierte Leadmagneten

275+

betreute B2B-Unternehmen



B2B ACCELERATOR
WE HELP YOU SCALE

Leadmagnet-Titel · 20 Vorlagen für mehr Downloads



01 · DER HEBEL

Der Titel entscheidet über den Download — **nicht der Inhalt**

Sie können den besten Leadmagnet der Welt erstellen. **Wenn der Titel nicht überzeugt, wird ihn niemand herunterladen.** Das mag zunächst überraschen, ist aber logisch: Bevor ein Interessent beurteilen kann, ob Ihr Inhalt hochwertig ist, muss er sich überhaupt zum Klick entscheiden und diese Entscheidung fällt oft **innerhalb weniger Sekunden**.

Ein starker Titel weckt Neugier, spricht ein konkretes Problem an und macht den Nutzen sofort verständlich. In diesem Leitfaden lernen Sie die **20 wirkungsvollsten Titel-Vorlagen** kennen, die sich im B2B-Marketing immer wieder bewährt haben, inklusive konkreter Beispiele.



02 · DIE PSYCHOLOGIE

Warum manche Überschriften **sofort Aufmerksamkeit erzeugen**

Menschen kaufen keine Informationen — sie kaufen Lösungen. Titel funktionieren deshalb nicht, weil sie besonders kreativ formuliert sind, sondern weil sie **eine bereits vorhandene Frage im Kopf des Lesers** beantworten.

Bei der Analyse von über 3.000 Leadmagneten erkennen wir immer dasselbe Muster: Erfolgreiche Leadmagneten folgen keiner kreativen Eingebung, sondern **einer klaren Struktur** und lösen fast immer mindestens einen dieser psychologischen Auslöser aus:

 **Neugier**

 **Problembewusstsein**

 **Zeitersparnis**

 **Risikominimierung**

 **Klarheit**

 **Orientierung**

Je konkreter Ihr Titel beschreibt, welches Ergebnis erreichbar ist und welche Hürde dabei entfällt, **desto höher wird in der Regel die Downloadrate**.



03 · DER HÄUFIGSTE FEHLER

Unternehmen beschreiben ihren **Inhalt** statt den **Nutzen**

Niemand wacht morgens auf und denkt: „Heute möchte ich unbedingt ein Whitepaper herunterladen.“

Menschen suchen Antworten auf konkrete Herausforderungen. Deshalb sollte sich jeder Titel an einer einfachen Frage orientieren:

✗ INHALT BESCHRIEBEN

„Unser Whitepaper zum Thema Vertrieb.“ ·
„Leitfaden für modernes Marketing.“

✓ NUTZEN IM FOKUS

„Welches Problem möchte mein Wunschkunde genau heute lösen?“. Beantwortet der Titel das, steigt die Downloadrate erheblich.



04 · DIE TOOLBOX

Die 20 besten **Titel-Vorlagen** für mehr Downloads und Anfragen

1

Wie Sie (Wunschzustand) ohne (größte Hürde) erreichen

BEISPIEL

Wie Geschäftsführer kontinuierlich neue B2B-Anfragen erhalten — ohne mehr Werbebudget auszugeben.

2

Wie (unerwartete Erkenntnis) zu (Wunschergebnis) geführt hat

BEISPIEL

Wie eine einzige PDF-Datei unserem Kunden 37 qualifizierte Anfragen brachte.

3

Warnung: Diese (Sache) kostet Sie jeden Monat (Verlust)

BEISPIEL

Diese drei Website-Fehler kosten viele B2B-Unternehmen täglich wertvolle Anfragen — ohne dass sie es bemerken.

4

X einfache Wege zu (Ziel)

BEISPIEL

7 Wege, mehr qualifizierte LinkedIn-Anfragen zu gewinnen.

5 Die Geheimnisse hinter (Ergebnis)

BEISPIEL

Die Geheimnisse erfolgreicher B2B-Unternehmen bei der digitalen Neukundengewinnung.

6 X Schritte, mit denen (Zielgruppe) (Ziel) erreicht

BEISPIEL

5 Schritte, mit denen Geschäftsführer kontinuierlich qualifizierte Leads gewinnen.

7 Wie (Zielgruppe) (Ergebnis) erreicht

BEISPIEL

Wie mittelständische Unternehmen planbar Neukunden gewinnen.

8 Wie wir (Ergebnis) in (Zeitraum) erreicht haben

BEISPIEL

Wie wir innerhalb von 90 Tagen einen planbaren Leadprozess aufgebaut haben.

9 Was Sie vermeiden sollten, bevor Sie (Projekt) starten

BEISPIEL

Was Sie vermeiden sollten, bevor Sie eine neue Unternehmenswebsite erstellen.

10 Die häufigsten Fehler bei (Thema)

BEISPIEL

Die 9 häufigsten LinkedIn-Profil-Fehler von Geschäftsführern.

11 Diese (Thema)-Fehler machen 93 % aller (Zielgruppe)

BEISPIEL

Diese Website-Fehler machen 93 % aller B2B-Unternehmen — und verlieren dadurch Anfragen.

12 Vermeiden Sie diese X Fehler, wenn Sie (Ziel) erreichen möchten

BEISPIEL

Vermeiden Sie diese 7 Fehler, wenn Sie mehr qualifizierte Leads gewinnen möchten.

13 Deshalb funktioniert (bekannte Methode) bei vielen Unternehmen nicht

BEISPIEL

Deshalb bringen viele Google Ads keine hochwertigen B2B-Anfragen.

14 Lesen Sie das, bevor Sie (Vorhaben)

BEISPIEL

Lesen Sie das, bevor Sie Geld in Online-Marketing investieren.

15 Bevor Sie (Projekt) starten — unbedingt lesen

BEISPIEL

Bevor Sie Ihre Website neu gestalten — unbedingt lesen.

16 Warnung für (Zielgruppe)

BEISPIEL

Warnung für Geschäftsführer: Diese Marketing-Entscheidung kann Ihr Wachstum ausbremsen.

17 Die besten (Thema) — aber nicht so, wie Sie erwarten

BEISPIEL

Die besten Leadmagnet-Ideen — aber anders als die meisten Unternehmen denken.

18 X geheime (Thema)-Tricks, die jeder (Zielgruppe) kennen sollte

BEISPIEL

11 Leadgenerierungs-Tricks, die jeder Geschäftsführer kennen sollte.

19 Der komplette Leitfaden für (Ergebnis)

BEISPIEL

Der komplette Leitfaden für planbare B2B-Neukundengewinnung.

20 Die Checkliste für (Ziel)

BEISPIEL

Die Checkliste für eine Website, die kontinuierlich Anfragen generiert.



05 · DIE ZUTATEN

Aus einer guten Überschrift wird erst mit den richtigen Zutaten ein Magnet

Eine gute Vorlage allein reicht noch nicht aus. Entscheidend ist, wie Sie sie mit den Inhalten Ihrer Zielgruppe kombinieren. Fast jeder starke Titel besteht aus **vier Bausteinen**:

01 Ein konkreter Wunschzustand

02 Eine klare Zielgruppe

03 Eine Hürde oder ein Schmerzpunkt

04 Ein greifbarer Nutzen oder eine Zahl

✗ ZU VAGE

„Website-Ratgeber“

✓ KONKRET & RELEVANT

„Die 11 Website-Fehler, die Geschäftsführer täglich qualifizierte Anfragen kosten.“

Der zweite Titel macht sofort deutlich, warum das Dokument relevant ist und welchen konkreten Nutzen der Leser erwarten darf.



Ein guter Leadmagnet allein **reicht nicht aus**

Ein hochwertiger Leadmagnet ist **nur der erste Schritt**. Viele Unternehmen investieren viel Zeit in die Erstellung, **schöpfen das Potenzial anschließend jedoch nicht aus**. Häufige Ursachen sind geringe Sichtbarkeit, fehlende Landingpages, technische Fehler im Downloadprozess oder eine Vermarktung, die sich nur auf einen einzelnen Post oder teure Anzeigen stützt.

- ⊖ Zu geringe Sichtbarkeit auf der Website
- ⊖ Keine überzeugende Landingpage
- ⊖ Fehlerhafte Formulare oder Downloadprozesse
- ⊖ Kein automatisiertes Follow-up nach dem Download
- ⊖ Zu wenig organische Vermarktung über Website, LinkedIn oder Newsletter
- ⊖ Zu früher Einsatz kostenintensiver Werbeanzeigen
- ⊖ Keine Strategie, um Downloads in qualifizierte Anfragen zu verwandeln



Erst das Zusammenspiel aus Mehrwert, Technik, Sichtbarkeit und durchdachtem Follow-up macht einen Leadmagneten zum verlässlichen Werkzeug.



Aus einem Leadmagneten ein Leadgenerierungs-System machen

Ein hochwertiger Leadmagnet ist **weit mehr als ein kostenloses PDF**. Richtig eingesetzt, wird er zum Ausgangspunkt einer kontinuierlichen Leadgenerierung — und sorgt für qualifizierte B2B-Anfragen.



// LEADGEN-SYSTEM

Sie haben nun zwei Möglichkeiten:

A Sie machen es selbst

Sie setzen die Schritte selbst um. Das ist möglich, kostet jedoch viel Zeit und birgt das Risiko, dass entscheidende Stellschrauben übersehen werden. Schon kleine Fehler bei Themenwahl, Landingpage, Technik oder Follow-up können die Zahl qualifizierter Leads erheblich reduzieren.

B Sie nehmen die Abkürzung

Die B2B Accelerator GmbH entwickelt leistungsstarke Leadmagneten mithilfe KI-gestützter Prozesse, schneller, effizienter und mit geringerem Fehlriskiko. Landingpage, Technik, E-Mail-Automatisierung und Conversion greifen ineinander. So entsteht ein funktionierendes Leadgenerierungs-System.

15+

Neukunden
gewonnen

„Sechsstelliger Umsatzzuwachs und ein potenzieller Umsatz von 3 bis 4 Millionen Euro über die nächsten Jahre.“

“Die Zusammenarbeit mit dem B2B Accelerator hat uns geholfen, innerhalb von vier Monaten beeindruckende Ergebnisse zu erzielen. Wir konnten über 15 Neukunden gewinnen und unseren Umsatz im sechsstelligen Bereich steigern. Mit einer langfristigen Kundenbindung ergibt sich daraus ein potenzieller Umsatz von 3 bis 4 Millionen Euro über die nächsten Jahre.



Björn Dettmar

Geschäftsführer, REDCOM Medizincontrolling GmbH

KOSTENLOSES STRATEGIEGESPRÄCH

Möchten Sie wissen, wie wir Ihr Leadgenerierungs-System aufbauen?

Dann vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Strategiegelgespräch.

Gemeinsam analysieren wir:

- ✓ Ihre aktuelle Leadgenerierung und Marketingstrategie
- ✓ mögliche Engpässe im Marketing- und Vertriebsprozess
- ✓ die größten Hebel für mehr qualifizierte Anfragen und nachhaltiges Wachstum

Sie erhalten eine klare Einschätzung Ihres ungenutzten Wachstumspotenzials und erfahren, wie wir dieses gemeinsam erschließen.



**Strategiegelgespräch
vereinbaren**

275+ B2B-Unternehmen haben bereits planbare Systeme zur Kundengewinnung aufgebaut.

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



B2B Accelerator GmbH



Philipp Stein



www.b2b-accelerator.com



kontakt@b2b-accelerator.com



B2B ACCELERATOR

WE HELP YOU SCALE