

## simpleshow stärkt sein Beziehungsnetzwerk – dank LinkedIn Sales Navigator



# simpleshow

„LinkedIn Sales Navigator hilft uns dabei, ein größeres Publikum zu erreichen, ohne dabei auf eine unpersönliche Ansprache setzen zu müssen. Unsere Kundschaft wünscht sich den persönlichen, zwischenmenschlichen Austausch. Und LinkedIn bietet dafür die perfekte Plattform.“



Filipa Enes

Sales Administration & Team Lead  
Business Development and Inside Sales  
simpleshow

Hauptsitz	Deutschland, USA
Beschäftigte	200
Branche	Technologie



### The Challenge

#### Neue Produkte brauchen neue Lösungen

Komplizierte Themen mithilfe von Videos einfach und prägnant erklärt – das ist die Mission der SaaS-Plattform simpleshow. Im Jahr 2008 wurde simpleshow als Full-Service-Agentur gegründet. Seit 2016 können Nutzer:innen dank des KI-gestützten Tools Video Maker mit wenigen Klicks einfach und schnell selbst professionelle Erklärvideos erstellen.

Die intuitive Videoplattform genießt heute das Vertrauen von großen Unternehmen weltweit. Sie schätzen die einfache Handhabung des Tools, die KI-basierte Automatisierung im Erstellungsprozess und den kreativen Support von simpleshow.

Mit einem neuen Produkt und Niederlassungen in verschiedenen Ländern weltweit, stand simpleshow vor einer neuen Herausforderung: Wie erreicht man ein so großes Publikum so effizient wie möglich? „Wir wollten das weltweit größte Business-Netzwerk für unseren Vertrieb nutzen. LinkedIn war daher unsere erste Wahl“, sagt Filipa Enes, die bei simpleshow für LinkedIn zuständig ist. „Schließlich wissen wir: Um einen Deal abzuschließen, braucht man in der Regel 8 bis 12 Touchpoints auf der Buyer’s Journey.“



### Die Lösung

#### Wertvolle Touchpoints entlang der Buyer’s Journey

Mithilfe des LinkedIn Sales Navigators kann simpleshow jetzt mehr Menschen erreichen und relevante, wertvolle und personalisierte Touchpoints schaffen. Allerdings ist es nicht allein die Quantität, die zählt: „Dank der Informationen, die Menschen in ihren Profilen teilen, können wir einen personalisierten Ansatz verfolgen. Bereits bei der Kontaktaufnahme setzen wir Themen. Das ermöglicht uns einen Austausch auf Augenhöhe, ganz auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft zugeschnitten“, erklärt Filipa Enes.

Damit dieser personalisierte Ansatz zum Tragen kommt, sorgt simpleshow dafür, dass nicht nur Key Account Manager, sondern allen am Verkaufsprozess Beteiligten Zugriff auf Sales Navigator haben. Und wie sich das Beste aus dem Tool herausholen lässt, ist deshalb selbstverständlicher Teil des Onboarding- und Schulungsprozesses bei simpleshow. „Wir kennen den Mehrwert des Sales Navigators für den gesamten Verkaufsprozess. Und stellen deshalb sicher, dass alle das Tool so in ihren jeweiligen Arbeitsalltag integrieren, wie es für sie am besten passt“, erklärt Filipa Enes. Beim Onboarding neuer Kolleg:innen erklären sogenannte Champions Schritt für Schritt, wie sich das Tool optimal einsetzen lässt. Über neue Features werden sie als erste informiert. Uns sorgen anschließend dafür, dass alle Teams die aktuellen Tipps und Tricks kennenlernen und bestmöglich anwenden.



## Die Ergebnisse

### Erst informieren, dann kontaktieren

Ein weiterer wichtiger Vorteil für simpleshow: Die nahtlose und benutzerfreundliche Integration in das firmeneigene CRM-System. Dank der Zusammenführung der Systeme können alle, die bei simpleshow mit Sales Navigator arbeiten, das System mit Informationen versorgen – Mitarbeiter:innen im Business Development und im Vertriebsinnendienst genauso wie Key Account- und Customer Success- Manager:innen. „Wir wollen keinesfalls Nachrichten verschicken, die nicht gelesen werden“, betont Filipa Enes. Deshalb ist eine gründliche Recherche von zentraler Bedeutung. Was interessiert den oder die Kund:in? Und vor welchen Herausforderungen steht er/sie gerade? Antworten auf solche und ähnliche Fragen geben LinkedIn-Mitglieder häufig selbst auf ihren Profilen. Das macht LinkedIn zu einer unschlagbaren Quelle für

hochwertige und aktuelle Informationen. Und verbessert das Kundenverständnis.

Diese Vorarbeit, wie Filipa Enes sie bezeichnet, geht aber über eine reine Profil-Recherche hinaus. Simpleshow nutzt LinkedIn Sales Navigator, um aus Informationen echte Insights zu generieren. „Wir haben uns mit dem Marketing zusammengetan, um LinkedIn-Informationen für die Entwicklung von Personas zu nutzen. Und auch bei der Formulierung von prägnanten und bedeutungsvollen Nachrichtentexten, die über InMail versendet werden, stützen wir uns auf LinkedIn-Erkenntnisse“, erklärt Filipa Enes. Die Ergebnisse überzeugen: „Wir erhalten mehr Antworten auf unsere InMail-Nachrichten als auf E-Mails.“

### Langfristige Beziehungen aufbauen

LinkedIn Sales Navigator hilft beim Aufbau von Kundenbeziehungen. Filipa Enes erklärt: „Viele unserer Kund:innen arbeiten in großen Unternehmen. Das sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass sie alle Individuen sind, die eine persönliche, zwischenmenschliche Kommunikation wertschätzen. Und dafür bietet LinkedIn die perfekte Plattform. Es ist unkompliziert, sich über LinkedIn zu vernetzen und Entwicklungen auf Kundenseite im Auge zu behalten. Das ist besonders wichtig, wenn mehrere Personen an Entscheidungsprozessen beteiligt sind.“

Enes verweist auch auf den Mehrwert der persönlichen Informationen, die LinkedIn-Mitgliedern teilen: „Es schadet nie zu wissen, mit wem man zusammenarbeitet. Schließlich sind wir alle Menschen. Und auch im Geschäftsalltag dreht sich letztendlich alles um den Aufbau von langfristigen Beziehungen.“

Auch nach einem erfolgreich abgeschlossenen Deal oder wenn ein Prospect zunächst kein Interesse zeigt, gibt es für Vertriebsprofis noch viel zu tun, um die Beziehung aufrecht zu halten. „Ohne LinkedIn wäre ich kaum in der Lage, die Sorgen und Bedürfnisse all meiner Kund:innen zu kennen. Geschweige denn über Jobwechsel oder Geburtstage auf dem Laufenden zu bleiben und auf der gleichen Plattform auch noch Besprechungen zu planen.“ Sie resümiert: „Ich kenne kein vergleichbares Tool, das mir all das ermöglicht.“

€ 1 Mio.

Umsatz dank LinkedIn Sales Navigator seit 1. Januar 2020

60.000

Leads mithilfe des LinkedIn Sales Navigator generiert und kontaktiert

3. Platz

LinkedIn Sales Navigator landet auf Platz 3 als Beste Lead-Quelle aller Zeiten

