

# Startup Sales Canvas®

## Positionierung / Markenversprechen



Wofür steht das Unternehmen  
Was kennzeichnet das Unternehmen  
Wie ist die Vision des Unternehmens ...

## Verkaufsunterlagen



Verkaufsprospekte | Preislisten  
Benötigen Kunden ein Handbuch (online)  
Sind AGB/FAQ vorhanden | Battle-Card ...

## Tools



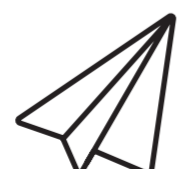
Welches CRM-System wird eingesetzt  
Welche Vertriebstools werden benötigt ...

## Ziele / KPIs



Welche Ziele bis wann erreichen  
Welche KPI werden benötigt  
Wie sieht das Controlling aus ...

## Marketing



Internet | Print | TV | Radio | Kino  
Plakatwerbung | Sponsoring | AR/VR ...

## Ressourcen



Welche Manpower steht zur Verfügung  
Welche Expertise/Knowhow ist vorhanden  
Gibt es Zusammenarbeit mit externen Fachleuten  
Was ist mit IT, Software, Patenten, Marken  
Wie groß ist das Budget ...

## Vertriebsstrategie



Wie ist die Vertriebsstrategie  
Welches Budget steht zur Verfügung  
Wer ist verantwortlich ...

## Firmenname Projekt

Entwickelt von Klaus Wächter  
[www.startup-sales-canvas.de](http://www.startup-sales-canvas.de)

## Preis / Preismodell



Was kostet das Produkt/die Dienstleistung  
Welche Zahlungsarten werden angeboten  
Welches ist das richtige Preismodell  
Wie ist die Zahlungsbereitschaft ...

## Wettbewerber



SWOT-Vertriebsanalyse  
Wer sind die direkten Wettbewerber  
Wer sind die indirekten Wettbewerber  
Welche Vertriebswege werden genutzt  
Wer hat welche Kunden ...

## USP / Elevator Pitch



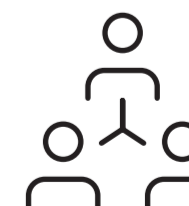
Wie ist der USP  
Der USP und die Positionierung  
Wie ist der Elevator Pitch  
Wieso 2 oder 3 Elevator Pitches  
Gibt es ein Story-Telling ...

## Zielgruppe / Personas



Wer ist die Zielgruppe  
Wie können Personas aussehen  
Wer besitzt die Zielgruppe  
Kooperationspartner | Multiplikatoren  
Sinus-Milieus meiner Zielgruppe ...

## Vertriebswege



Online | Offline | Shop | Plattformen  
Social Media | Webinare | Außendienst  
Messen | Franchise | Lizenz  
White Label | Affiliate ...