

Vertriebsstrategien für Start-ups

Das Praxisseminar für den Vertriebs Erfolg bei Start-ups

1-Tag-Intensiv-Seminar (online)

- Die Bedeutung der Vertriebsstrategie
- Das Start-up-Sales-Canvas
- Die Positionierung
- Die Zielgruppe, die Zielgruppenbesitzer und Buyer Personas
- Der optimale Preis / Methoden zur Preisfindung
- Die richtigen Vertriebswege
- Das Marketing als Unterstützung für den Vertrieb
- Die Verkaufsunterlagen und Battle Card

Seminarziel:

Rund 50 Prozent aller Gründungen scheitern schon in den ersten beiden Jahren. Nach drei Jahren haben 80 Prozent aufgegeben und nach mehr als fünf Jahren ist höchstens noch eins von zehn Startups im Rennen - das dafür aber meist mit großem Erfolg. Doch was ist der Grund dafür? Die Geschäftsidee ist meist sehr gut, das Gründerteam hochmotiviert. „Der Fehler wird im Vertrieb gemacht. Kein Produkt oder Dienstleistung verkauft sich von allein“, so Klaus Wächter, Vertriebsexperte für Start-ups.

In vielen Beratungen und Workshops hat er erkannt, dass es im Bereich Vertrieb massive Defizite gibt: Vertrieb lernt man nicht an der Hochschule, sondern draußen beim Kunden. Und das ist oft schmerzhaft. Das „Start-up Sales Canvas“ ist deshalb Werkzeug erster Wahl mit dem GründerInnen, junge UnternehmerInnen aber auch InvestorInnen die Vertriebsstrategie ihres Start-ups einfach visualisieren und optimieren können. Ein Seminar mit vielen Beispielen aus der Praxis. Am Ende liegt eine erfolgversprechende Vertriebsstrategie für euer Unternehmen vor euch.

Der Experte

Klaus Wächter

Wächter ist aktuell an sieben Start-ups aus den unterschiedlichsten Branchen beteiligt. Selbst hat er mehrfach gegründet. Seit 2016 ist er der 1. Vorsitzender der Business Angels Rheinland-Pfalz. Seit vielen Jahren berät er Start-ups im Vertrieb und bei der Finanzierung. Seine Bücher „Sales-Canvas für Start-ups“ und „Das Start-up Pricing Canvas“ sind im Haufe Verlag erschienen. Wächter hat das „Start-up-Sales-Canvas®“ sowie das „Startup-Pricing-Canvas®“ entwickelt. Er ist Experte für den Deutschen Gründerpreis, Scout des High-Tech-Gründerfonds und Mitglied der Jury beim Businessplan-Wettbewerb 123Go. Als Dozent hält er Vorträge für Gründungsinteressierte an verschiedenen Hochschulen.



Mit vielen Beispielen aus der Praxis

Wer sollte teilnehmen?

- Gründer von Start-ups
- Gründungsinteressierte
- Investoren
- Berater

Warum solltet ihr teilnehmen?

- Ihr bekommt eine Vielzahl von Vertriebswegen und Marketingideen vorgestellt.
- Ihr lernt, wer eure Zielgruppe ist, wer die Zielgruppe besitzt, und erstellt eine Buyer Persona.
- Ihr könnt nach dem Seminar eine Vertriebsstrategie für euer Unternehmen erstellen.
- Ihr erhaltet Antworten auf eure Fragen.
- Keine langweilige BWL-Vorlesung, sondern aus der Praxis für die Praxis mit vielen Beispielen.

Inhalt: Vertriebsstrategien für Start-ups

Seminarinhalt

Wieso benötigen Start-ups eine Vertriebsstrategie?

Die 7 Vertriebswahrheiten

Wieso scheitern Start-ups?

- Das Problem der Businesspläne
- Trügerische Sicherheit von Wettbewerben
- 20 Gründe für das Scheitern

Ziel und Zweck der Vertriebsstrategie

Das Startup Sales Canvas®

- Vorstellung
- Anwendung

Baustein 1: Positionierung

- Positionierung
- Markenversprechen

Baustein 2: Ressourcen

- Kapital
- Personal
- Expertise

Baustein 3: Wettbewerber

- Wettbewerbsanalyse
- Daten

Baustein 4: USP – Elevator Pitch – Storytelling

- USP
- Elevator Pitch
- Storytelling

Baustein 5: Zielgruppen(-besitzer), Personas,

- Zielgruppe
- Zielgruppenbesitzer

- Buyer Personas
- Nichtkunden
- Sinus-Milieus
- Kundentypen

Baustein 6: Vertriebswege

- Vier Kriterien für den richtigen Vertriebsweg
- Die Vertriebswege

Baustein 7: Preis und Preismodell

- Der richtige Preis
- Preismodelle

Baustein 8: Marketing

- Marketing mit kleinem Budget
- Kreative Marketingideen
- Vergleichende Werbung
- Guerilla-Marketing

Baustein 9: Ziele/KPIs

- Ziele
- Unternehmenskennzahlen (KPIs)

Baustein 10: Tools

- CRM-Systeme
- KPI-Dashboards

Baustein 11: Verkaufsunterlagen

- Sales Pitch
- Battle Card

Baustein 12: Vertriebsstrategie

BONUS

- Verhalten in der Krise
- Preiserhöhungen
- Preispsychologie

Anmeldung zum Online-Seminar

Du kannst dich anmelden unter:

E-Mail: info@startup-sales-canvas.de

Investment: 590 Euro zzgl. MwSt.

Frühbucher-Bonus: 490 Euro zzgl. MwSt.

Anbieter: Iconex KG, Sebastian-Kneipp-Str. 45. 56179 Vallendar, www.startup-sales-canvas.de

Termin: Freitag, den 03.02.2023

Uhrzeit: 09:00 – 17:00 Uhr

Info-Telefon: 0177 / 456 58 97

(Frühbucher-Bonus gilt bis 15.01.2023)