

Neuerscheinung

Sales Canvas für Start-ups

inkl. Arbeitshilfen online

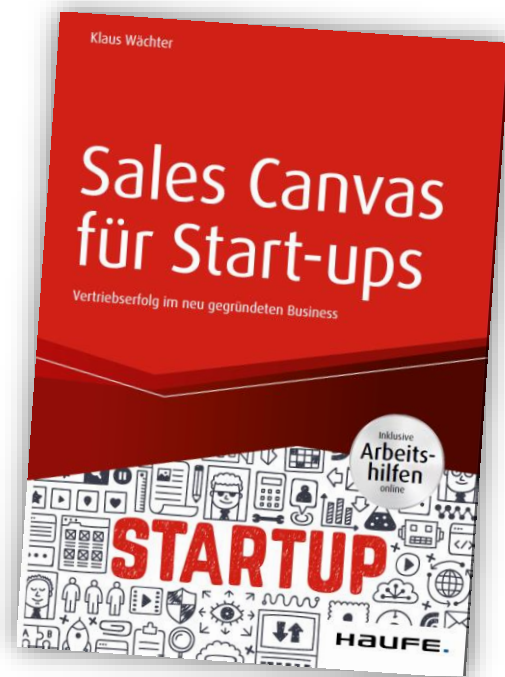
Vertriebserfolg im neu gegründeten Business

Das Praxisbuch für den Vertriebserfolg bei Start-ups

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 alleine“, 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 Gründer, junge Unternehmer aber auch Investoren die Vertriebsstrategie ihres Start-ups einfach visualisieren und optimieren können.

Inhalt

- Die Bedeutung des Vertriebs
- Wieso scheitern Start-ups?
- Positionierung und Markenversprechen
- Leistungen und Produkte
- Wettbewerber
- USP, Elevator-Pitch, Storytelling
- Zielgruppen, Zielgruppenbesitzer, Personas
- Vertriebswege
- Preismodelle
- Werbemöglichkeiten
- Tools
- Verkaufsunterlagen
- Ziele und KPIs
- Vertriebsstrategie



Der Autor

Klaus Wächter hat in den letzten Jahren mehrere Start-ups gegründet. Zudem ist er als Investor und Berater an mehreren Unternehmen beteiligt und unterstützt Gründer und Unternehmer in ihrer Startphase. Neben seiner Beratertätigkeit ist er als gefragter Referent und Autor tätig und Experte für Vertriebsfragen bei digitalen Geschäftsmodellen. Dabei konzentriert er sich primär auf die Begleitung von Start-ups und jungen Unternehmen. Alle seine Erfahrungen stammen aus der Praxis an der Verkaufsfond. Seit 2016 ist er der 1. Vorsitzende der Business Angels Rheinland-Pfalz sowie Scout für den High-Tech-Gründerfonds. Dazu ist er als Coach und Mitglied der Jury aktiv tätig bei vielen Veranstaltungen wie dem Businessplan-Wettbewerb 123Go, dem Debeka Hackathon und als Experte für den Deutschen Gründerpreis. Wächter hat das Startup Sales Canvas® entwickelt und als Wortmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt schützen lassen.

€ 29,95 [D]

ISBN 978-3-648-14317-9

Bestell-Nr. 10567-0001

www.haufe.de oder bei www.amazon.de

(erhältlich ab dem 6.11.2020)