

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Der Grund für dieses Buch	11
1 Der Unterschied zwischen Start-ups und Unternehmen im Vertrieb	17
1.1 Keiner hat auf euch gewartet!	18
1.2 Vertrieb ist Chefsache!	18
1.3 Löst die Probleme der Kunden!	18
1.4 Fangt rechtzeitig mit dem Vertrieb an!	18
1.5 Plant Budget und Ressourcen ein!	19
1.6 Positioniert euch!	19
1.7 Nicht aufgeben!	19
2 Wieso scheitern Start-ups?	21
2.1 Das Problem der Businesspläne	22
2.2 Trügerische Sicherheit von Wettbewerben	22
2.3 20 Gründe für das Scheitern	23
3 Startup Sales Canvas®: dein Vertriebsmodell kompakt	31
3.1 Die Basis: das Business Model Canvas	31
3.2 Das Startup Sales Canvas®	35
3.3 Die Anwendung	39
4 Baustein 1: Positionierung/Markenversprechen	43
4.1 (Anfänger-)Fehler	43
4.2 Argumente für eine starke Marke	45
4.3 Die Positionierung	46
4.4 Das Ergebnis	46
4.5 Zehn erfolgreiche Beispiele	50
4.6 Exkurs: Interview mit Wendelin Abresch	56
5 Baustein 2: Ressourcen	59
6 Baustein 3: Wettbewerber	63
6.1 Die Wettbewerbsanalyse	63
6.2 Die Daten	64
6.3 Die Zielgruppe der Analyse	65

7	Baustein 4: USP – Elevator Pitch – Storytelling	67
7.1	Der USP/das Alleinstellungsmerkmal	67
7.2	Elevator Pitch	70
7.3	Storytelling	73
7.4	Die mymuesli-Story	75
8	Baustein 5: Zielgruppen(-besitzer), Personas, Wunsch- und Nichtkunden	77
8.1	Die Zielgruppe	78
8.2	Die Zielgruppenbesitzer	85
8.3	Buyer Personas	91
8.4	Kundentypen	95
8.5	Sinus-Milieus	102
8.6	Wunschkunden	103
8.7	Und was ist mit Nichtkunden?	104
9	Baustein 6: Vertriebswege	107
9.1	Vier Kriterien für den richtigen Vertriebsweg	107
9.2	Die Vertriebswege	108
10	Baustein 7: Preis und Preismodell	127
10.1	Der richtige Preis	127
10.2	Die Preismodelle	130
10.3	Preispsychologische Effekte	138
11	Baustein 8: Marketing	143
11.1	Marketing mit kleinem Budget	144
11.2	Kreative Marketingideen	155
11.3	Vergleichende Werbung	156
11.4	Guerilla-Marketing	158
11.5	Die drei Vertrauenssäulen	160
11.6	Inbound-Marketing	161
12	Baustein 9: Ziele/KPIs	163
12.1	Ziele	164
12.2	Unternehmenskennzahlen (KPIs)	167
13	Baustein 10: Tools	175
13.1	Onlineshop	175
13.2	CRM-Systeme	178
13.3	Conversion-Optimierung	179
13.4	E-Mail-Marketing	179

13.5	Erklärvideos	180
13.6	Homepage-Baukasten	180
13.7	Wettbewerbsanalyse	181
13.8	KPI-Dashboards	181
13.9	Preisoptimierung	182
13.10	Websiteanalyse (SEO-Tools)	183
14	Baustein 11: Verkaufsunterlagen	185
14.1	Sales Pitch	185
14.2	Battle Card	186
14.3	Angebot	189
14.4	Produktblatt/Datenblatt	190
14.5	Preisliste	190
14.6	Allgemeine Geschäftsbedingungen	190
14.7	Datenschutz-Grundverordnung	190
14.8	Onboarding	191
14.9	Handbuch	191
14.10	FAQs	191
15	Baustein 12: Vertriebsstrategie	193
16	Auf ein Schlusswort!	195
	Literaturverzeichnis	196
	Abbildungsverzeichnis	198
	Stichwortverzeichnis	199
	Der Autor	201