

"Neukunden-Kontakte generieren und Erstgespräche vorbereiten"

Die ersten beiden Schritte zur Neukundengewinnung -
Basis für schnelles und sicheres Startup-Wachstum

Intensiv - Workshop für GründerInnen der Universität Saarbrücken



Hans-Lothar Busch

BUSCH Sales CONSULT

Akkreditierter Startup-Coach der Berliner Universitäten und der Charité

Lehrbeauftragter für Technologie-Transfer an der Technischen Universität Cottbus

Hardbergstraße 21 76532 Baden-Baden

Telefon: 07221-995533 Mobil: 0172-7402992

<https://www.mehr-industrieprojekte.de>

Neukunden-Kontakte generieren und Erstgespräche vorbereiten

Praxisnaher Intensiv-Workshop für GründerInnen der Uni Saarbrücken

Ein Existenzgründer: „Ich habe zwar Kunden und Umsätze gehabt, aber zu spät und zu wenig. Das soll mir nicht nochmal passieren.“ Die Dauer bis zu den ersten markanten Umsätzen wird von jungen GründerInnen fast immer unterschätzt. Neukunden-Gewinnung ist die Königsdisziplin im Vertrieb: Kontaktaufnahme, Interesse wecken, Kundenbedarfe ermitteln, Entscheidungsträger überzeugen, Preise argumentieren - das birgt enorme Fehlerquellen. Und dazu gehört ein nachhaltiges Mengengerüst, denn jedes Startup braucht viele Neukunden. Wann und vor allem wie damit beginnen?

Ein erfahrener Startup - Coach der belgischen Universität Leuven, führend im Gründungsbereich in Europa: „Acquisition? Day One!“ In diesem Praxis-Workshop erfahren Sie alles, was Sie jetzt schon über die ersten, entscheidenden Schritte zu Vertrieb, Netzwerk-Aufbau und Neukunden-Gewinnung für Ihr Startup wissen müssen.

- TeilnehmerInnen - Nutzen:**
- Die teilnehmenden GründerInnen erhalten einen praxisnahen Überblick über die **größten Umsatzpotenziale für Deep-Tech-Startups**,
 - TeilnehmerInnen können früher mit der Neukunden-Akquisition beginnen, **schneller Umsätze realisieren** und damit die Risiken des Scheiterns reduzieren,
 - Eine **strukturierte Vorgehensweise** vom Erstkontakt bis zum Erstgespräch ermöglicht den GründerInnen eine zeitsparende Vorgehensweise und eine höhere Auftragsquote,
 - Zwei wichtigste Wege zur **schnellen Skalierung** eröffnen Deep-Tech-Startups zusätzliche, nachhaltige Wachstumsstrategien,
 - Der Workshop ist speziell auf die **Vermarktung von Hochtechnologien und wissenschaftlichen Dienstleistungen** abgestimmt und daher sofort umsetzbar.

Praxis-Inhalte:

- Erfolgsfaktoren der Akquisition von neuen Industrie-Kunden für Startups aus der Wissenschaft,
- Der valide Akquisitions-Prozess für die Vermarktung von Hochtechnologien und wissenschaftlichen Dienstleistungen,
- Überblick: Die 12 smarten Wege zu neuen Industrie-Kontakten für Startups, Inbound- und Outbound
- Special: Mit Technologie-Webinaren „Hot Leads“ generieren und erfolgreich zu Erstterminen einladen,
- Welches für Startups das richtige Ziel für den Erstkontakt und damit die „Währung“ bei der Neukunden-Akquisition ist,
- Welche 7 "Goldene Regeln" Sie beim Erstkontakt unbedingt beachten sollten,
- Fast Track to new Customers: Videocalls mit Neukunden am Telefon vereinbaren,
- Vorbereitung von Erstgesprächen mit neuen Industrie-Kunden,
- Mit welchen Leitfragen Sie Bedarfe und Entscheidungswege von Neukunden ermitteln,
- Welche Akquise-Tools Sie zu den Informationen zur Gesprächsvorbereitung führen, die nicht auf der Homepage von Unternehmen stehen,
- Die lange -umsatzfreie- Dauer bis zum fertigen Produkt: Das „Valley-of-death“ von Deep-Tech-Startups überwinden,
- Mit Machbarkeitsstudien frühzeitig erste Umsätze generieren und damit Fixkosten decken,
- Optional: Vertriebs-Partner als ultimative Möglichkeit, um schnell im In- und Ausland zu skalieren,
- Fragerunde und Diskussion.

Ihr Referent:

- Hans-Lothar Busch, selbständiger Trainer in Baden-Baden
- 7 Jahre aktiver Vertrieb (Vertriebsbeauftragter und Vertriebsleiter) bei Mannesmann Kienzle, VS-Villingen
- Marktführer für die Qualifizierung von AkquisiteurInnen aus der Wissenschaft in Deutschland
- Erfolgreiche Tätigkeit bei über 50 Fraunhofer Instituten
- Kooperation mit der Wissenschaft seit über 23 Jahren
- Akkreditierter Startup-Coach der Berliner Universitäten und der Charité