



venturelab news

venturelab – das nationale Startup-Training der Förderagentur für Innovation KTI

8 venture training – erfolgreich wachsen

Ist Ihr Startup bereit zu wachsen? Wollen Sie die internationalen Märkte erobern? Im venture training richten Sie Ihr Team auf dieses ehrgeizige Ziel aus.



Begleitung durch erfahrene Experten



Gaby Stäheli

«Für uns waren die venturelab-Kurse eine grosse Hilfe um den Startup-Aufbau strukturiert und durchdacht anzugehen! Wir erhielten viel konstruktives Feedback und ausserdem den Zugang zu einem sehr wertvollen Kontaktnetz. Auch der Austausch mit anderen Startups war für uns sehr bereichernd.»
Gaby Stäheli hat zusammen mit Priska Schoch im Frühjahr 2010 Gryps lanciert und bei venturelab die Workshops venture plan und venture training besucht.

Wer sich am Markt gegenüber der Konkurrenz erfolgreich positionieren will, muss die Regeln kennen und braucht eine überzeugende Marketing- und Verkaufsstrategie. Im venture training entwickeln Sie diese in einer Kleingruppe und in individuellen Feedback-Gesprächen mit den Experten. Sie bauen Ihr Key Account Management auf und erfahren, wie Sie ein «Winning-Team» zusammenstellen.

Zum Abschluss des fünf-tägigen Workshops präsentieren Sie Ihr Projekt vor Investoren und Experten von KTI Start-up. Damit öffnet sich für Sie die Tür zu einem weiterführenden Coaching und zum KTI Start-up Label. Dieses hilft Ihnen zusätzlich bei der Suche nach Investoren (siehe S. 4).

Wer teilnehmen kann

Gründer/innen und GI-Mitglieder von Technologie- oder wissenschaftsbasierten Startups, die operativ am Markt tätig oder in der Gründungsphase sind. Die Startups verfügen mindestens über einen Businessplan und marktreife Produkte bzw. Dienstleistungen. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein innovatives und skalierbares Businessmodell in Kombination mit ambitionierten Wachstumszielen auf internationalen Märkten.

Lernziele

- Sie haben alternative Wachstums- und Internationalisierungsstrategien geprüft.
- Sie verbessern Ihre Verkaufschancen bei Key Accounts dank einem systematischen Approach im Projektverkauf.
- Sie erarbeiten effektive und kosteneffiziente Marketingmassnahmen, die Sie unmittelbar umsetzen.
- Sie verfügen über einen ausgereiften Businessplan, inklusive verschiedener Wachstums- und Finanzierungsszenarien.
- Sie sind in der Lage, vor Kunden, Partnern und Investoren überzeugend aufzutreten und diese für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

www.venturelab.ch/vtraining

Ein cleveres Offertenportal

Wer regelmässig Offerten einreicht, weiss wie aufwändig dieser Prozess sein kann. Man surft im Internet, fragt bei Kollegen nach, schreibt E-Mails und ist am Schluss doch nicht sicher, ob das beste Angebot dabei ist.

Genau da setzen Gaby Stäheli und Priska Schoch mit Gryps an. Ihr Offertenportal unterstützt KMU bei der Suche nach dem optimalen Anbieter. Das Prinzip ist denkbar einfach: Der Interessent muss nur einen kurzen Online-Fragebogen ausfüllen, anschliessend erhält er kostenlos drei passende Offerten. Von dem System pro-

fitieren nicht nur die Käufer, sondern laut Gaby Stäheli auch die Anbieter: «Gryps eröffnet ihnen einen neuen Verkaufskanal. Sie erhalten qualifizierte Leads zu einem günstigen Preis und können so durch massiv weniger Streuverluste Geld sparen.»

Dass Gryps eben Grips hat und funktioniert, zeigen die Benutzerzahlen. Nach sechs Monaten Laufzeit konnten die Firmengründerinnen über zwei Millionen Franken an vermittelten Auftragsvolumen nachweisen.

www.gryps.ch

PROGRAMM

Tag 1: Growth & Internationalization

- Vorstellungsrunde mit Investoren Pitch
- Entwicklung alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Erfolgsfaktoren einer Verkaufspräsentation

Tag 2: Key Account Management

- Präsentation alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Impuls zu KAM / Projektverkauf
- Marketingkonzept entwickeln anhand von konkreten Teilnehmerbeispielen

Tag 3: Sales & Marketing

- Kunden gewinnen – auffinden von relevanten Kunden
- Kundenkontakt und telefonische Terminvereinbarung: aktiver Telefonkontakt, kaltes Verkaufen
- Abschlusstechniken: den Verkauf festmachen und Interessenten zu Käufern machen

Tag 4: Financing

- Finanzierungsquellen: Business Angels, Venture Capitalists etc.
- Terms and Conditions
- Bewertungsmethoden von Startups

Tag 5: Managing Growth & Investoren Pitch

- Herausforderungen beim Wachstum
- Investoren Pitch inkl. Feedback