



**GRÜNDE  
MIT  
PLAN**



**BPW  
2024**

[www.bpw.de](http://www.bpw.de)



# BPW 2024

---

## Seminarprogramm Brandenburg



# Markteintrittsstrategie – Erfolgreich B2B-Kunden gewinnen

Schifra M. Wittkopp    WITTKOPP | Strategie

# Markteintrittsstrategie

- | Wie gewinne ich Kundinnen und Kunden?
- | Wie entwickle ich eine Vertriebsstrategie für B2B- (oder B2A-) Produkte und Lösungen?
- | Was Juror:innen beim BPW im Kapitel , Marketing' erwarten?



# Agenda

- | Positionierung
- | Zielgruppen / Kunden
- | Kaufmotiven und Kundennutzen von B2B-Kunden
- | BPW - Marketing und Marktanalyse
- | Vertriebsprozess

# Schifra Marina Wittkopp

## Vertriebsprofi und Rhetorik-Europameisterin

Welchen Zugang habe ich zum Workshopthema und zum BPW?

IT-Branche 1985-2001  
Vertriebsleiterin

Strategie- und  
Vertriebsberaterin,  
Präsentationscoach seit 2002

Jurorin und Beraterin  
im BPW seit 2014



# Positionierung

- | Was ist das Produkt, die Lösung bzw. die Dienstleistung?
- | Welches sind die Alleinstellungsmerkmale (USPs)?
- | Elevator Pitch Präsentationen
- | Formulierung des Kundennutzen
- | Produktentwicklung in Bezug auf Paketierung und Preisbildung
- | Wie sieht das Wettbewerbsumfeld aus? (Mitbewerber)

# Zielgruppen

- | Welches ist meine Zielgruppe?
- | ggfs. Priorisierung der Zielgruppen
- | Unterscheidung zw. Nutzenden und potenziellen Kunden
- | Nutzenargumentationen nach Zielgruppen
- | Vertriebskanäle
- | Netzwerke und Kooperationspartner

# Ziel- und Nutzergruppen

- | B2C, B2B oder B2A?
- | Welches sind die Zielgruppen (Kunden)?  
Ggfs. Priorisierung der Zielgruppen
- | Wer sind die Personen im Unternehmen, die Sie kontaktieren wollen?
  - | Welche Position haben Sie?
  - | Welche Aufgaben haben sie?

# Wie kann ich meine Kunden einteilen?

In der deutschen Sprache verwenden wir das Wort „Kunde“ ungenau: Ein Kunde hat bereits unsere Leistung (Produkt, Dienstleistung) in Anspruch genommen.

Wer noch keine Leistung gekauft hat, wäre ein Interessent bzw. ein zukünftiger Kunde – im englischen „Prospect“.

- | Prospects I      es gab bisher noch keinen Kontakt
- | Prospects II    früherer Kontakt durch andere Person im Hause, schon längere Zeit keinen Kontakt auf Veranstaltung/Messe gesprochen
- | Prospects III    Kontakt besteht bereit, aber noch kein Kauf

# Die sechs Kaufmotive im B2B-Vertrieb

- |   |   |
|---|---|
| Wirtschaftlichkeit / Gewinn                                 | Profitability   |
| Führungsanspruch / Geltung                                  | Claim to Leadership / Prestige                              |
| Sicherheit  | Safety / Reliability  |
| Gewohnheit / Bequemlichkeit                                 | Habit / Convenience / Comfort                               |
| Innovation  |   |
| Gesundheitsbewusstsein / Umweltbewusstsein / Nachhaltigkeit | Health Awareness / Environmental Awareness / Sustainability |





# BPW-Plan Marketing



# BPW 2024 Übersicht

## BPW WETTBEWERB

**KONZEPT EINREICHEN – FEEDBACK ERHALTEN – PREISGELD GEWINNEN**

Du kannst Dein Geschäftskonzept (Businessplan/Business Model Canvas) zum Wettbewerb einreichen. In drei Phasen bewerten jeweils zwei Juror:innen Dein Konzept und geben Dir Feedback und Punkte. Das jeweils beste Konzept erhält ein Preisgeld. Die Top 10 pitchten in jeder Phase um den Publikumspreis. In der dritten Phase wird zudem ein Konzept mit dem BPW Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet.

### 1. PHASE

1. Abgabetermin

**21. November 2023**

#### **Businessplan**

**Erforderliche Kapitel:**

- Zusammenfassung
- Produkt/Dienstleistung
- Gründungsteam

**Integriert die Nachhaltigkeitsaspekte in die Kapitel des Businessplanes.**

### 2. PHASE

2. Abgabetermin

**27. Februar 2024**

#### **Businessplan**

**Erforderliche Kapitel:**

- Zusammenfassung
- Produkt/Dienstleistung
- Gründungsteam
- Marktanalyse
- Marketing

**Integriert die Nachhaltigkeitsaspekte in die Kapitel des Businessplanes.**

### 3. PHASE

3. Abgabetermin

**21. Mai 2024**

#### **Businessplan**

**Erforderliche Kapitel:**

- Zusammenfassung
- Produkt/Dienstleistung
- Gründungsteam
- Marktanalyse
- Marketing
- Unternehmen/Organisation
- Finanzierung/Finanzplanung

**Integriert die Nachhaltigkeitsaspekte in die Kapitel des Businessplanes.**

Marktanalyse	BPW-Plan	Stufe	1	2	3
Wird eine Einordnung in einen Markt/eine Branche vorgenommen?				■	■
Wird die Entwicklung der Branche (Trends) beschrieben?				■	■
Werden die Zielgruppen (potenziellen Kunden:innen) anhand geeigneter Kriterien (z.B. geografisch, demografisch, Branchen etc.) segmentiert und beschrieben?				■	■
Werden ökologische und gesellschaftliche Marktanforderungen (Erwartungen der Kunden:innen, Gesetze etc.) reflektiert und berücksichtigt?				■	■
Wird die Anzahl der potenziellen Kunden:innen im beschriebenen Segment nachvollziehbar abgeschätzt?				■	■
Lassen sich aus der Marktanalyse die Verkaufsstückzahlen realistisch und plausibel ableiten?				■	■
Wird die Wettbewerbssituation sorgfältig analysiert?				■	■
Werden die Aussagen durch sinnvolle Quellen belegt?				■	■

Marketing	BPW-Plan	Stufe	1	2	3
	Erscheinen die Überlegungen zur Preisgestaltung nachvollziehbar?			■	■
	Gibt es eine ausreichende Basis zur plausiblen Ermittlung der Planumsätze (Menge x Preis)?			■	■
	Werden die Kommunikationsmaßnahmen auf die Zielgruppen abgestimmt?			■	■
	Sind weitere Kommunikationsmaßnahmen in Bezug auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung (z. B. ökologische Vorteile der Produkte/ Dienstleistungen) vorgesehen?			■	■
	Werden die gewählten Vertriebskanäle nachvollziehbar bestimmt?			■	■
	Werden die Maßnahmen zur Markteinführung plausibel dargestellt?			■	■

# SWOT-Analyse

SWOT-Analyse für  
das Unternehmen

SWOT-Analyse für  
das Produkt / die  
Dienstleistung



# Vertriebskanäle

# Vertriebskanäle

- | Direct Sales (ohne Online-Shop)
- | Direct Sales über den eigenen Online-Shop
- | Direct Sales über einen Online-Shop (z. B. Amazon, Etsy)
- | Direct Sales über ausgewählte Social Media Kanäle
  
- | Indirect Sales über Vertriebspartner
- | Indirect Sales über einen Partner-Online-Shop (s. o.)
- | Affiliate Marketing
- | Empfehlungsmarketing über Partner (Provision, Fee, Commission)



# Vertriebsprozess

# Vertriebsprozess

- | Akquise inkl. Kalt- und Telefonakquise
- | Angebotsmanagement
- | Aufbau von Lieferantenbeziehungen
- | Beschwerdemanagement

# Verhandeln und Präsentieren

- | Präsentationen für Bank-, Investoren- und Kundengespräche vorbereiten
- | Elevator Pitch / Investor Pitch
- | Kundengespräche professionell vorbereiten, durchführen, nachbereiten
- | Gesprächsleitfäden entwickeln
- | Verhandlungen führen
- | Gespräche in schwierigen Situationen

# Marketingmaßnahmen

## Internet/Web

- | der eigene Internetauftritt hinsichtlich Struktur und Inhalt
- | SEO (Suchmaschinenoptimierung)
- | SEM (Suchmaschinenmarketing)
- | Social Media Aktivitäten, welche Kanäle:
  - | YouTube, TikTok
  - | Instagram, Facebook
  - | Twitter
  - | Etc.

# Vertriebsmaßnahmen im B2B-Bereich

- | Fachmessen, Besuch und/oder eigener Messestand
- | Kongresse, Symposien und Fachtagungen
- | eigene Veranstaltungen, Vorträge
- | Direktansprache, Akquise
- | Arbeiten mit Multiplikatoren und Kooperationspartnern
- | Akquise in Netzwerken und Verbänden
- | professionelle Mailings konzipieren und durchführen
- | PR, Publikationen, Blogs

# Anlaufstellen in Berlin und Brandenburg

# Vorgründungscoaching Berlin

zgs consult GmbH

<https://www.zgs-consult.de/arbeit/coaching-vor-der-gruendung/>

- | Bewerbung + Beratungsgespräch
- | 4 Tage Assessment
- | Zuwendungsbescheid für
- | 30 Std. individuelles Coaching
- | zu 100% vom Land Berlin finanziert (inkl. MwSt.)

Förderfibel des Landes Berlin  
(IBB – Investitionsbank Berlin)

<https://www.ibb.de/media/dokumente/publikationen/wirtschaft-in-berlin/foerderfibel/foerderfibel-2023-2024-interaktiv.pdf>

- | alle Förderprogramme des Landes Berlin für
- | Start-Ups
- | Unternehmen
- | mit Sitz in Berlin



# Vorgründungscoaching Brandenburg

Universität Potsdam,  
Potsdam Transfer

<https://www.uni-potsdam.de/de/potsdam-transfer/>

| Johannes Zier

Telefon: 0331 - 977-17 20

[johannes.zier@uni-potsdam.de](mailto:johannes.zier@uni-potsdam.de)

| Nicole Remus-Sticken

Telefon: 0331 - 977-45 52/-45 24

[nicole.remus-sticken@uni-potsdam.de](mailto:nicole.remus-sticken@uni-potsdam.de)

| Ole Korn

Telefon: 0331 - 977-32 92

[ole.korn@uni-potsdam.de](mailto:ole.korn@uni-potsdam.de)

BTU – Cottbus-Senftenberg  
Gründungsservice

<https://www.b-tu.de/gruendungsservice/>

| Dr. Viktor Zakar

Telefon 0355 - 69 - 36 85

[viktor.zakar@b-tu.de](mailto:viktor.zakar@b-tu.de)

| Projekt: Exist-Women

| Individuelles Coaching

| Veranstaltungen + Stammtische

# Beratung von Start-Ups und Unternehmen in Brandenburg

WFBB – Wirtschaftsförderung Brandenburg

<https://gruendung.wfbb.de/>

| Ulrike Wohler, Projektmanagerin Gründung

Tel. 0331- 70 44 57 - 29 36, Email: [Ulrike.wohler@wfbb.de](mailto:Ulrike.wohler@wfbb.de)

| Kuang Dai, Projektmanager Gründung

Gründungen aus der Wissenschaft + Akademische Gründungen durch Migranten

Tel. 0331- 70 44 57 - 29 33, Email: [kuang.dai@wfbb.de](mailto:kuang.dai@wfbb.de)

| Josefine Henkel, Fachberaterin Start-Up-Unit

Tel. 0331- 70 44 57-**29 35**, Email: [Josephine.henkel@wfbb.de](mailto:Josephine.henkel@wfbb.de)

| Beratung von Unternehmen nach der Gründung:

„Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ (BAFA-Programm

| Ansiedlung und Kooperationen



## Gerne unterstütze ich Sie...

---

- | Eine Markteintritts- und/oder Vertriebsstrategie entwickeln
- | Kunden, Partner, Banken und Investoren vom Gründungsvorhaben überzeugen
- | Pitch Deck Präsentationen, Sales Pitches, Elevator Pitches entwickeln sowie sicher und souverän vortragen
- | Die eigene Wirkung in Online-Veranstaltungen und Videochats reflektieren und professionell gestalten
- | Ihre Veranstaltung oder Workshop zu moderieren.

# Feedback

Wenn Sie mit dem Workshop zufrieden waren, freue ich mich über eine Rezension auf Google:



WITTKOPP  
Strategieberatung und  
Redenpraxis

Schustehrusstr. 40  
D-10585 Berlin

Tel. 030- 327 039 71

[info@wittkopp.com](mailto:info@wittkopp.com)

[www.wittkopp.com](http://www.wittkopp.com)  
[www.redenpraxis.de](http://www.redenpraxis.de)





## Gründe mit Plan!

# BPW 2024

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

### Förderer



Kofinanziert von der  
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.

# POTSDAM TRANSFER

*Central scientific institution for startups, innovation, and the transfer of knowledge and technology*



Supported by:



on the basis of a decision  
by the German Bundestag

**EXIST**

The International Startup Service is  
funded by the Federal Ministry for  
Economic Affairs and Climate Action.





## Potsdam Transfer

Central scientific institution for startups, innovation, and the transfer of knowledge and technology of University of Potsdam

### Transfer Service

- Intellectual property rights consulting
- Technology scouting
- Support in identifying funding opportunities for research transfer projects
- Cooperation projects for business partners
- trade fair service

### Startup Service



### Further Education

- MBA Program
- Entrepreneurial training after graduation
- Negotiation Academy Potsdam (NAP)

# What does the Transfer Service do?



Patent Service  
Trade Fair Service



Society Transfer  
e.g. Science Slam



#CHB24 – Connected Health Brandenburg 28. Februar 2024

Call for Slammers for the 1st English-language Science Slam of the University of Potsdam at the Waschhaus

Photo: ZIM

## Key Facts Startup Service

Potsdam Transfer has over 25 years of experience in Startup Support.

### #3 Startup Service in Germany (Gründungsradar 2022)

- **358 Startups** in the past 12 years

Aktuell:

- **76 Startups** (26 Int.)
- **22 Company registrations** (8 Int.)
- **1 EXIST + 1 EFT Teams**
- **95 Initial meetings** (28 Int.)
- **74 Events & workshops** (28 Int.)

Plus (+):

- **46 Startups** at MTH Accelerator

Supported by:



EXIST

on the basis of a decision by the German Bundestag

The International Startup Service is funded by the Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action.



Designed by i.compt / Freepik

**mth** MEDIATECH HUB  
ACCELERATOR | BABELSBERG

**APX**  
by Axel Springer & Porsche

Investitionsbank  
des Landes  
Brandenburg **ILB**

**LAND  
BRANDENBURG**  
Ministerium für Wirtschaft,  
Arbeit und Energie

**media.net  
berlinbrandenburg**

# The global network of the International Startup Service

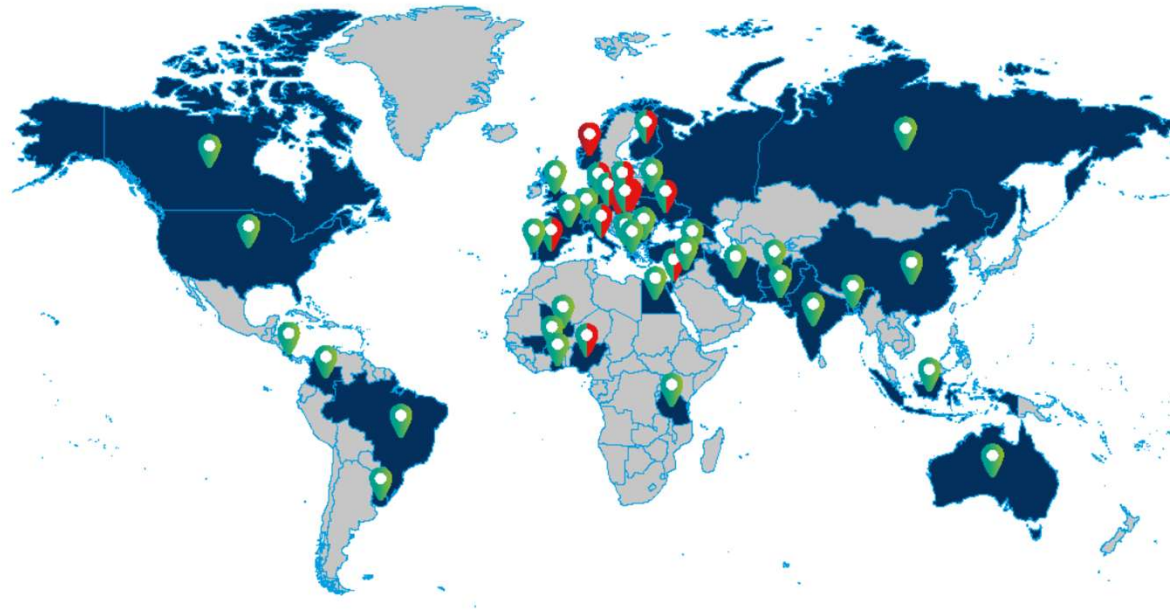
Supported by:



**eXIST**

on the basis of a decision by the German Bundestag

The International Startup Service is funded by the Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action.



42

Countries

>150

Founders

14

Partners







Potsdam Transfer Startup Service

# Startups (Selection)



freetogo



Reflora SKIN



Designed by i.compt / Freepik



## What do we offer?

Co-operation and Partnership



Consulting and  
Coaching process



Start-up financing  
and funding programs



Arrangement of  
Infrastructure



Interlinking the national  
and international Startup  
community



Workshops &  
Entrepreneurship  
Education

Students, alumni up to 7 years after  
graduation, research associates, student  
employees, Internationals interested in  
founding a company



Represented at all 3 locations of the university  
(Griebnitzsee, Neues Palais and Golm)



Supported by:



eXIST

on the basis of a decision  
by the German Bundestag

The International Startup Service is  
funded by the Federal Ministry for  
Economic Affairs and Climate Action.



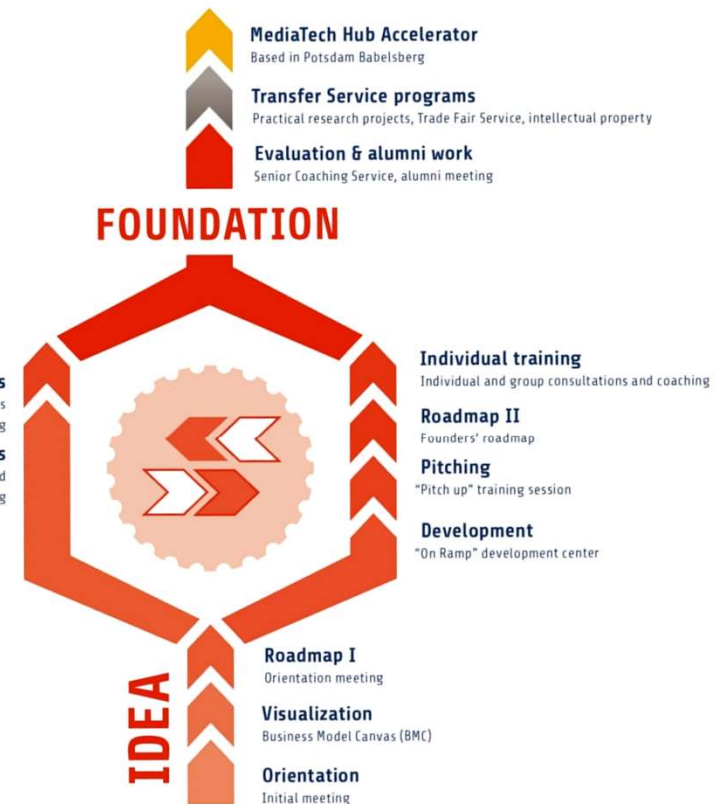
# The Startup Service at a glance

The Entrepreneurial University of Potsdam.

*“Our goal is the successful establishment of founders and their long-term commitment in the Berlin-Brandenburg metropolitan region.”*



ALL SERVICES AND  
EVENTS ARE FREE



## EXIST

Support programme of the German Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Actions (BMWK) for university-based business startups.

### EXIST Business Start-up Grant (up to 150k EUR)

- Supports students, graduates and scientists from universities and research institutes who want to turn their business idea into a business plan.

### EXIST Transfer of Research (over 250k EUR)

- Supports outstanding research oriented projects that involve expensive and high-risk resource development.





## Matching Platform: Find your Match!



Job offers

Supported by:



on the basis of a decision  
by the German Bundestag

**EXIST**

The International Startup Service is  
funded by the Federal Ministry for  
Economic Affairs and Climate Action.



# ECO-INNOVATORS TRANSFORMING IDEAS INTO ACTION

DISCOVER **YOUR POTENTIAL TO CREATE IMPACT**  
IN THIS **TWO-DAY WORKSHOP**, FOCUSING ON  
**SUSTAINABILITY AND IDEA DEVELOPMENT.**



Potsdam Transfer  
Startup Service

Supported by:



**EXIST**

on the basis of a decision  
by the German Bundestag

The International Startup Service is  
funded by the Federal Ministry for  
Economic Affairs and Climate Action.

**M** Makers of  
Tomorrow

[www.makers-of-tomorrow.de](http://www.makers-of-tomorrow.de)





# HPI PRODUCT BUILDER

## The Digital Impact Factory



Build digital Products based  
on your own startup ideas



Work together for 15 weeks  
in interdisciplinary teams



Join us at HPI on April, 10<sup>th</sup>  
and 17<sup>th</sup> in Room L-1.06 at  
1:30 pm





## The Team



**Johannes Zier**  
Head of Startup Service



**Nicole Remus-Sticken**  
Startup Advisor



**Ole Korn**  
Startup Advisor



**Amy Schmiedeskamp**  
Startup Advisor



**Anita Knappe**  
Entrepreneurship Education



**Paavo Günther**  
International Startup Advisor



**Till Wintgen**  
International Startup Advisor



**Annette Schöberle**  
Team Assistant



**Alisa Fluhrer**  
Partnerships Manager



**Ella Selina Fischer**  
Marketing & Public Relations



**Isabelle Golz**  
Marketing & Public Relations



**Tommy Hammann**  
Startup Advisor

# BPW 2024

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

## Förderer



**Kofinanziert von der  
Europäischen Union**



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.