umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

VORLAGE ZUM AUSFÜLLEN

Sales Excellence Canvas

PROJEKT / TEAM

DATUM

VERSION

1 Kundenproblem

Welches Problem haben die Kunden? Wie dringend ist es?

2 Kunden-Persona

Wer entscheidet, wer nutzt, wer zahlt?

3 Lösung und Produkt

Was bieten wir an? Welcher Nutzen steht vorne?

4 Hauptwettbewerber

Gegen wen treten wir an, auch indirekt?

5 Vertrieb der Wettbewerber

Welche Kunden, Kanäle, Preise und USPs haben die Wettbewerber?

6 Preisstrategie

Wo liegen wir im Vergleich? Wie begründen wir den Preis?

7 Vertriebs-USP

Warum kaufen Kunden bei uns? Ein Satz, den der Vertrieb sagen kann

8 Vertriebskanäle

Direkt, Partner, online, Handel? Welche Kanäle wofür?

9 Erste Kunden

Welche zehn Kunden sprechen wir zuerst an?

10 Erste Kanäle

Mit welchen ein bis zwei Kanälen starten wir?

11 Erste drei Schritte

Was tun wir in den nächsten zwei Wochen?

Sales Excellence Canvas: Florian Knust (2020), angelehnt an den Ansatz von Lars Binckebanck

Lizenz: CC BY-SA 4.0

umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

SO GEHST DU VOR

Sales Excellence Canvas

WOFÜR DIE VORLAGE GUT IST

Das Sales Excellence Canvas bringt eure Vertriebsstrategie in 20 Minuten auf eine Seite: vom Kundenproblem über den Wettbewerb bis zu den ersten konkreten Schritten.

SCHRITT FÜR SCHRITT

1. Vertrieb und Geschäftsführung an einen Tisch holen.
2. Links oben anfangen und die erste Spalte nach unten füllen.
3. Dann Spalte für Spalte nach rechts arbeiten.
4. Pro Klebezettel maximal fünf Wörter.
5. In der letzten Spalte konkret werden: Namen, Kanäle, Termine.
6. Ergebnis im Unternehmen teilen, umsetzen, nach vier Wochen auswerten.

TIPPS AUS DER PRAXIS

- Ausgedruckt in A1 oder A0 an der Wand funktioniert das Canvas am besten.
- Der Vertriebs-USP muss ein Satz sein, den jeder im Vertrieb auswendig sagen kann.
- Die Weiterentwicklung mit Rechnern und KI-Prompts ist das Sales Canvas 2.0 im Vertrieb 3000 Coach.

GRENZEN DER METHODE

Das Canvas ersetzt keine Vertriebsplanung mit Zahlen. Es sorgt dafür, dass alle von derselben Strategie ausgehen.

HERKUNFT

Von Florian Knust 2020 entwickelt und in Praxis und Hochschule weiterentwickelt, angelehnt an Lars Binckebanck.



Florian Knust

Interim CPO, Produkt- und KI-Experte aus Hamburg, Dozent an der Hochschule Fresenius

Diese Vorlagen nutze ich in Interim-Mandaten, Workshops und an der Hochschule. Du willst sie mit deinem Team einsetzen oder brauchst jemanden, der den Workshop moderiert? Schreib mir.

florian.knust@umbrellatoday.de

umbrellatoday.de/florian-knust

ALLE VORLAGEN KOSTENLOS

SWOT, BCG-Matrix, Business Model Canvas, Lean Canvas, Persona, Eisenhower-Matrix und mehr: umbrellatoday.de/downloads

PASSEND DAZU

Vertrieb 3000 Coach mit Sales Canvas 2.0

Lizenz: CC BY-SA 4.0

umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

BEISPIEL: VELO-ABO HAMBURG

Sales Excellence Canvas

Velo-Abo Hamburg (fiktives Beispiel): E-Bikes im Monatsabo für Berufspendler, mit Wartung und Diebstahlschutz.

1 Kundenproblem

Pendler wollen aufs Rad, scheuen aber Kaufpreis, Wartung und Diebstahl.

2 Kunden-Persona

- Nutzer: Pendler 25 bis 45
- Käufer im B2B: Personalabteilung

3 Lösung und Produkt

E-Bike-Abo mit Wartung, Versicherung und Ersatzrad

4 Hauptwettbewerber

Dienstrad-Leasing, Fahrradhandel, Car-Sharing, ÖPNV

5 Vertrieb der Wettbewerber

- Leasing: über Arbeitgeber, 36 Monate Bindung, niedrige Rate
- Handel: Kauf im Laden, Beratung vor Ort
- Car-Sharing: App, Werbung in der Stadt

6 Preisstrategie

79 € im Monat, über Leasing-Rate, dafür monatlich kündbar und alles inklusive

7 Vertriebs-USP

Dein E-Bike, ohne Kauf und ohne Ärger. Kaputt oder geklaut: morgen steht ein neues da.

8 Vertriebskanäle

- Direkt über Website und App
- Arbeitgeber als Partner
- Pop-up-Stände an Bahnhöfen
- Empfehlungsprogramm

9 Erste Kunden

Zehn Arbeitgeber in der HafenCity mit über 200 Mitarbeitenden

10 Erste Kanäle

Arbeitgeber-Kooperationen und Stand am Hauptbahnhof

11 Erste drei Schritte

1. Liste der zehn Firmen
2. Termin mit Personalabteilungen
3. Testwoche mit 20 Rädern

Sales Excellence Canvas: Florian Knust (2020), angelehnt an den Ansatz von Lars Binckebanck