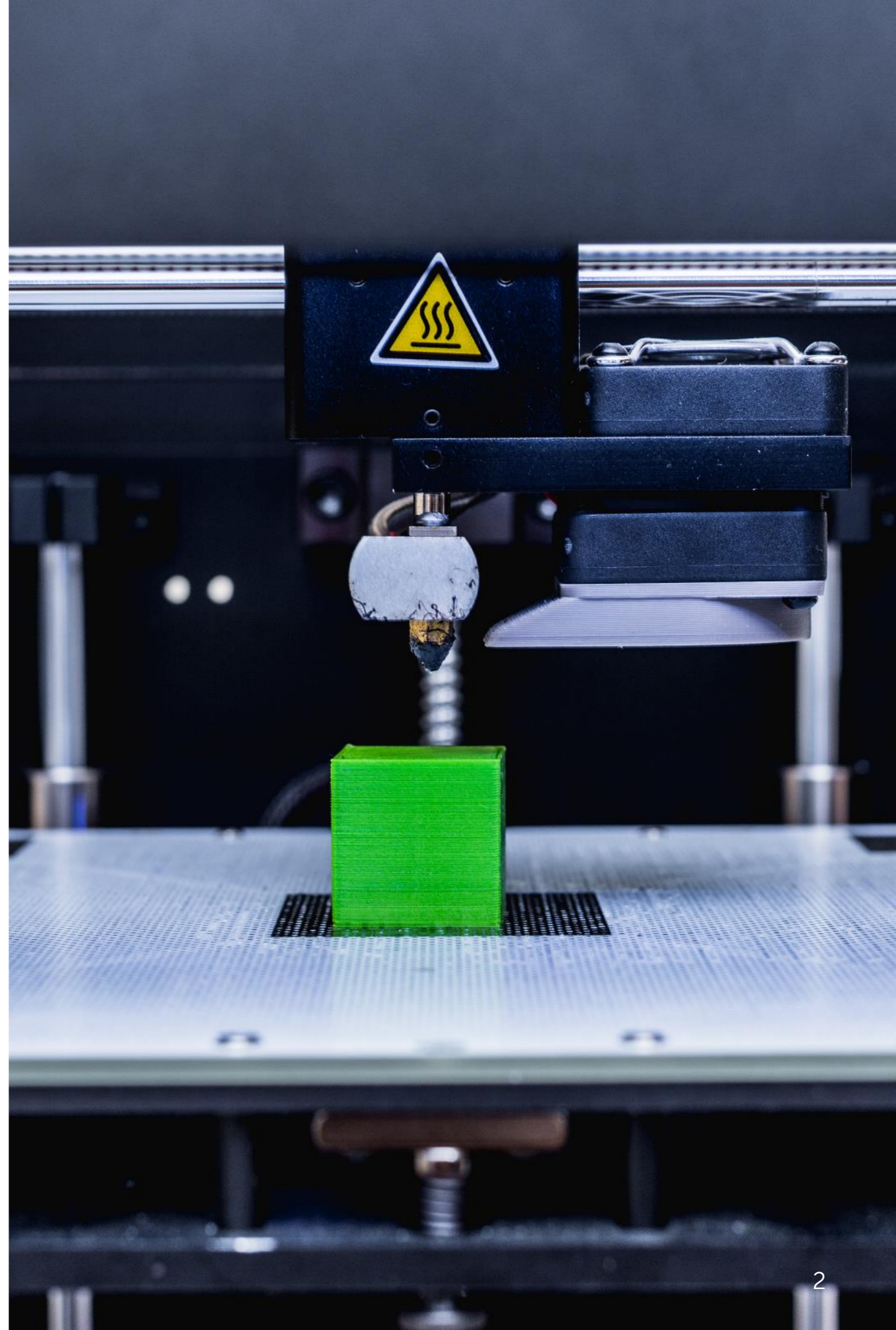


WENDERO 

How to win the first 100 customers for your product?

Chemovator Bootcamp II, 25th May 2019

How to quickly gain market share with innovative 3D printing solutions, if customers don't know yet, they have a problem?





What is the market potential
for light drones?

How to sell telephone systems to customers that already have one?



Typical Solution:



- ⚡ Very high costs
- ⚡ Feedback from market far too late
- ⚡ Very low probability of success

Lean innovation

WE HAVE TO TRY MANY DIFFERENT IDEAS!

MARKETS FOR DIGITAL PRODUCTS AND SERVICES

WE MADE IT!

WHAT IS THE NEXT \$1 BILLION IDEA?

NOW WE KNOW WHICH IDEA TO BET ON!

WE KNOW THAT THIS WILL BE A SUCCESS.

LEAD

PROSPECT

OPPORTUNITY

SALE

Customer acquisition costs



Number of qualified customers



Customer lifetime value

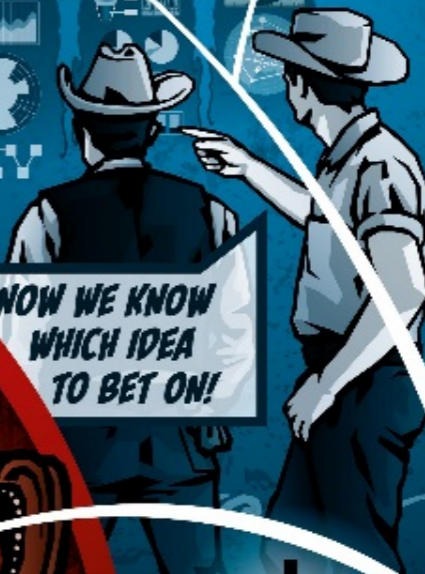


Sales cycle time



Channels

- Artificial intelligence
- Bitcoin
- Connected transportation
- Financial technology
- Energy technology
- Health technology
- Insurance technology
- Internet of things
- Security technology



Step 1: Validate your idea(s)

a.k.a. win your first 100 paying customers

a.k.a. achieve the problem-solution fit

What do I need to start?

CUSTOMER PROFILE(S)

[Name of the Microsegment]

Customer Profile Document

Company

Characteristics

Name the externally visible characteristics of the company in the segment. For example, this includes things such as:

- Company size
- Number of employees
- Geography
- Revenue / Profit
- Type of company
- Period in the market
- ...

Only name the characteristics which make a difference. If revenue is irrelevant, do not include it in the list.

TIP: When determining what the relevant criteria are, you should think in terms of the specific industry. This approach will help you find new criteria. Hospitals, for example, can be put in terms of the number of beds.

Company examples

Name concrete examples of companies which you think are particularly suitable; include the company name, website and characteristics.

Explain in bullet points, if necessary, why the companies fit particularly well or why they may only partially not fit.

Value proposition

Highlight the value proposition(s) for the company.

Criteria for a well-formulated value proposition:

- Concrete
- As short as possible
- In the customer's language

Good: "14% Increase in the rate of return with the real estate in one year!"
Bad: "Intelligent. Simple. Practical."

TIP: Avoid falling into "advertising text mode". Here you have to describe what benefits it entails for the customer - not develop slogans.

the customer - not develop slogans.

the customer - not develop slogans.

TIP: Steal from competitors!

Problem-solution fit



There are (sufficient) customers for the product



The customers have a problem to be solved



The solution resolves the customers problem (from their point of view)



The customers are willing to pay for the solution

Lead Potential Analysis

„For every segment or microsegment determine how many addressable leads there are.“

DO USE:

- Various Directories (Compass.com, Yellow Pages, ...)
- Trade Fair Exhibition Lists
- LinkedIn/XING
- Competitor Websites
- ...

DONT USE:

- Statista
- Market studies from strategy consultancies
- ...

Easy B2B sales process



Targeting

liste krankenhäuser

Deutsches Krankenhaus Verzeichnis

Leipzig, 29.04.2016 Der Geschäftsführer der Deutschen Krankenhaus TrustCenter und Informationsverarbeitung GmbH (DKTIG), Herr Rene Schubert, erklärt: „Mit dem aktuellen Update der Krankenhausdaten im DKV steht nunmehr ein aktualisiertes und übersichtliches Such- und Informationsportal zu den Leistungsangeboten der deutschen Krankenhäuser zur Verfügung.“

➤ <https://www.deutsches-krankenhaus-verzeichnis.de>

The screenshot shows the homepage of the 'Deutsches Krankenhaus Verzeichnis'. It features a search bar with filters for location (Ort, Postleitzahl, Name), radius (Umkreis: 10 km), and medical services (Krankheitsbild, Behandlung, Fachabteilung, Leistungsangebot). Below the search bar are six navigation icons: Regionale Suche, Suche nach Krankheitsbild und Behandlung, Qualitätssuche, Suche nach Struktur- und Leistungsdaten, Häufig behandelte Krankheiten, and Informationen in englischer Sprache. A text prompt asks users to click on a tile to enter the search process.

The profile card for Claudia Wiezer includes a photo, a 'PREMIUM' badge, and contact information. She is listed as an employee (Angestellt) and personnel referent (Personalreferentin) at St. Joseph Krankenhaus Berlin Tempelhof GmbH in Berlin, Germany. A green button allows adding her as a contact.

Wir konnten leider keinen Kontaktpfad zu Claudia Wiezer ermitteln.
Tipp: Je mehr XING Kontakte Sie haben, desto mehr Kontaktpfade ergeben sich. [Neue XING Kontakte finden](#)

Mit ProBusiness sehen Sie nicht nur den Kontaktpfad zu Claudia Wiezer, sondern z. B. auch gemeinsame Gruppen und Event-Teilnahmen. Nutzen

Phase	Status	Abstrakt	Segment	Firma	Anzahl Bet.	Anzahl Mitarb.	Titel	Vorname	Nachname	Position	Notiz	Telefon
1	Entsprache	IT	Health	Diagnostikzentrum Herford/Hörsing gGmbH	> 400	n.v.						0511 288 - 0 011530482
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Klinikum Frankfurt (Oder) GmbH	> 400	n.v.	Her	Christen	Böden	Unternehmenskommunikation	21 Kliniken (FKO-KLINIKUM AG) / neu: Fraider gesprochen seit: 05/11/15-152	0511 45-152
1	Entsprache	IT	Health	Krankenhaus Lützelde-Heiden	> 400	n.v.					Siehe in Medien anrufen	03741 128 - 0
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Schweinfelder Klinikum (Villingen-Schwanau) gGmbH	> 400	n.v.	Frau	Christa	Dietel	Arbeitsentwicklung	ab 17:00 oder heute zwischen 10:00&11:30	07272 130752
2	Qualifikation	Health	Health	UNIVERSITÄTSKLINIKUM Schwabing-München	> 400	n.v.	Frau	Svenja	Kornelke	Berater/Leitung stf. Personalentwicklung	Interview an ausarbeitung	0481 1500 - 0
2	Qualifikation	interessiert	Health	Universitätsklinikum Leipzig	> 400	n.v.	Her	Wesiel	Rechtsanwalt	Wünscht mal gucken sich im Juli 2. undes erfordern an. GKK&G 0 0141 171411		
2	Qualifikation	Health	Health	Klinikum Ludwigshafen	> 400	n.v.	Her	Therese	Hauspinger	QM	Wünscht mal gucken sich im Juli 2. undes erfordern an. GKK&G 0 0141 171411	07141 1600042
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	KfW Klinikum Nordstau	> 400	n.v.	Frau			Measureschnitt	Ulrich - erst KW24	0511 470 - 1848
2	Qualifikation	Health	Health	Krankenhaus Sigmund-Schleier	> 400	n.v.	Frau	Hilbert	Kähler	Assistent der Geschäftsführung	American Transmedia - interne Kommunikation zwischen abteilungen, betriebsrat 0201 200 - 2000	
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Diakonissenkrankenhaus Karlsruhe-Rippen	> 400	n.v.	Frau	Barbara	Sauer	Fkt und Weiterbildung	Ulrich bis 18.06.	0721 6600576
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Evangelisches Krankenhaus Hamm	> 400	n.v.	Her			Schüler	Personalarbeitung	ne
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	ALGERIEN MAROKKO Krankenhaus	> 400	n.v.	Frau	Nena	Günther	Personalarbeitung	Klinik nächst erreichbar	0817 8653 - 8481
2	Qualifikation	Health	Health	QPR Klinikum Rosenheim	> 400	n.v.	Frau	Anders	QM	Informal / haben alles, wünscht trotzdem omegaqr		08142 88 - 0
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Klinikum Querschnitt/Regensburg	> 400	n.v.	Her	Thomas	Größl	QM	andere nr. auch möglich 7704	03948 1 909 - 1704
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Krankenhaus Gießen	> 400	n.v.	Frau			Schulmann	QM	03657 118511
2	Dienst	Health	Health	Immed Klinik Esslingen	> 400	n.v.	Frau			Böhl-Lenz	Fkt und Weiterbildung	zu NCh, wünscht aber informel (evtl) 04301000016
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	St. Joseph-Hospital Westfalen GmbH	> 400	n.v.	Her	Dr. Thomas	Schneider	QM	ne	0511 777 - 1118
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	St. Lukassen-Hospital Dinslaken	> 400	n.v.					ne	0203 1744 - 0
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Florenza-Neurologie-Krankenhaus	> 400	n.v.	Frau	Eidher	Reinhardt	Personalarbeitung	ne	0211 4002104
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Karl-Jaspers-Klinik Psychiatrieverbund Ostbayerischer Land gGmbH	> 400	n.v.	Her			Poppe	ne	0441 9815 - 854
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Klinikum Städtisches Klinikum Regensburg	> 400	n.v.					ne	09171 71 - 0
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Universitätsklinikum Frankfurt	> 400	n.v.	Frau	Margret	Döpfer	Personalarbeitung	ne	069 1 6201 - 0
1	Entsprache	IT	Health	Städtisches Krankenhaus Dresden-Neustadt	> 400	n.v.	Frau	Sascha	Personalarbeitung	kein Interesse		0351 1 6960
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Klinikum Bayreuth	> 400	n.v.						09182 172 - 0
1	Entsprache	Nicht erreicht	Health	Klinik Koldingen	> 400	n.v.						0702 78 - 0

Good intro messages



From: nic.westerhoff@futuresales.com

To: m.martini@hospitalbb.com

Subject: **Alternative to Captivo** — Signal/demand trigger

Dear Mr. Martini, — Name, title, age, gender

I saw that the **International Hospital Berlin-Brandenburg** — Company name
uses **LMS Captivo**. — Signal/demand trigger

We are intensively dealing with LMS Systems and have developed a new solution that **you can use anytime: on the go, from at home and even via your smartphone or tablet.** — Value proposition

Personnel managers from other hospitals report that the tool saves both, the user and coordinators, **like yourself, at least 2-3 hours per week.** — Job title, industry
— Personal sales motives

Maybe the offering is also interesting for you. Just take a look on how it works::

<http://demo.smartlearn.com/nutzung-von-ueberall/> — Link to MVP

Best regards to **Berlin** — City

Nic Westerhoff — Your name

Good MVPs

teambay

Wissen, was die Mitarbeiter wirklich denken

In nur 30 Sekunden pro Woche die Produktivität, das Engagement und die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter am Arbeitsplatz verbessern - mit teambay, der Feedback-Plattform

MEHR ERFAHREN



Schaffen Sie eine großartige Unternehmenskultur

Um die wichtigsten Aspekte rund um die Zufriedenheit Ihres Teams am Arbeitsplatz zu verstehen und zu verbessern, stellt teambay jede Woche verschiedene, wissenschaftlich fundierte Fragen.

- Nur 30 Sekunden pro Woche**
Ja-Nein-Fragen, die in 30 Sekunden beantwortet sind: kurz und auf den Punkt gebracht.
- Steuern Sie Ihre Maßnahmen**
Starten Sie basierend auf dem Feedback der Mitarbeiter verändernde Maßnahmen und verfolgen Sie die Reaktionen und Meinungen Ihres Teams Woche für Woche.
- Schätzen Sie Mitarbeitermeinungen**
teambay versorgt Sie mit einem detaillierten Bericht über die Meinung und das Feedback Ihrer Mitarbeiter. Nutzen Sie die Chance und hören Sie auf den Herzschlag Ihres Unternehmens.

MEHR ERFAHREN

Hören Sie auf den Herzschlag Ihres Unternehmens

- Sicher, anonym und verlässlich**
teambay legt die Anonymität der Mitarbeiter am Herzen! Wir stellen eine sichere und verlässliche Umgebung zur Verfügung, in der Mitarbeiter anonym ehrliches Feedback geben und Führungskräfte anonym kommentieren können.
- Erkennen Sie Probleme und Stärken**
teambay Fragen sind wissenschaftlich fundiert und sorgfältig ausgewählt. Auf alle Aspekte der Zufriedenheit im Job und des Engagements Ihres Teams wird eingegangen.
- Benchmarken Sie Ihre Unternehmenskultur**
Analysieren Sie Ihr Unternehmen durch alle Abteilungen, Geschlechter und Führungsrollen hinweg und vergleichen Sie die Antworten in Ihrer Firma mit denen ähnlicher Unternehmen.

MEHR ERFAHREN

MISSION CONTROL

Von Flugbuchung bis Tischreservierung, von Bahnfahrt bis Eventticket
Sie konzentrieren sich auf Ihr Business. Wir kümmern uns um Ihre Reise.

UNVERBINDLICH INFORMIEREN

- 24/7 VERFÜGBAR**
Unsere Concierges sind immer für Sie da - 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche. Was auch immer Sie benötigen, wir kümmern uns darum. Buchungen, Stornierungen, Notfälle oder einen Tisch in Ihrem Lieblingsrestaurant - Ihre Reise ist unser Job!
- SCHNELL & PREISWERT**
Unsere durchschnittliche Antwortzeit beträgt unter 1 Minute. In Notfällen geht es sogar noch schneller. Gleichzeitig empfehlen wir Ihnen immer die besten und preiswertesten Angebote, da wir nicht an bestimmte Airlines, Hotelketten oder Veranstalter gebunden sind.
- TRANSPARENT**
Wir suchen, buchen und organisieren nicht nur alles. Mission Control revolutioniert Ihre Reisekostenabrechnung. Schluss mit inkorrekten Buchungen, vergrößerten Zahlungsgängen oder fehlerhafter Datenübermittlung!

Wie können wir Ihnen helfen?

Ob Flugbuchung, Unterkünfte, Mietwagen, spontane Umbuchungen, Probleme mit dem Gepäck oder ein Ticket für die Oper: Wir erleichtern Ihr Leben und machen Ihre Reise so komfortabel wie möglich.

- Ich muss morgen nach New York und habe dort einen Termin in Manhattan.
Wir wären es mit Virgin Atlantic morgen um 9:00 Uhr direkt nach JFK in der Business für 1300€! Wir können Ihnen auch einen Fahrer organisieren.
- Danke! Das ist perfekt. Ich nehme ein Taxi.
Dann buche ich für Sie. Mit dem Taxi sind Sie um 11:00 in Manhattan, das kostet ca. 55€.
- Ich brauche heute ein Hotel mit Meerblick in Barcelona.
Wir haben ein Boutiquehotel in Barceloneta für 110€ inklusive Frühstück, WiFi und Late Check out gefunden. Sollen wir das für Sie reservieren?
Ja bitte, klingt super!

Individuell recherchierte Unterkünfte beziehen

Stylishes Boutique Hotel, Bettenburg oder individuelles Airbnb Apartment - Ihr Wunsch ist uns Befehl. Wir suchen immer das günstigste Angebot für Ihre Unterkunft - ob Luxushotel, Bauernhof oder Wellnessreise.

- Ich möchte über Weihnachten von Düsseldorf in die Alpen, wie komme ich da am Besten hin?
Wir wären es mit einem BMW X3 mit Allradantrieb für 64€ am Tag inkl. aller Versicherungen? Alternativ kostet die Bahn bis z.B. Berchtesgaden 142€ pro Strecke. Wo müssen Sie denn genau hin?

Flughafentransfer! Aber wie?

Mietwagen, Zugticket oder Abholung vom Hotel. Mit uns steht Ihr Transportmittel bereit, sodass Sie bequem und sicher ans Ziel gelangt - also kein Stress für Sie.

- Hilf! Ich bin gerade in Abu Dhabi geflandet, aber mein Gepäck ist nicht da. Was soll ich tun?
Oh nein, keine Sorge, schicken Sie uns bitte ein Foto von Ihrem Gepäcktag und wir fragen mal nach.
Hier ist das Foto.

Und wenn doch mal was schief geht.

Sie sind am Ziel, aber Ihr Gepäck nicht? Sie haben Ihren Flug verpasst, was nun? Oder haben Sie eine tote Ratte in Ihrem Hotelzimmer gefunden und müssen da schnell raus? Keine Sorge, wir sind für Sie da und helfen Ihnen in jeder Reisesituation.

- Ihr Koffer steht noch in Tegel. Aber er wird Ihnen morgen zugestellt, schicken Sie uns bitte den Namen Ihres Hotels.

- As simple as possible
- Demonstrate the value proposition
- Show a price
- Often a simple landingpage is enough

Pitching



- Get them on the phone – you gotta try hard
- Get past the assistant
- Do hot lead calls – not cold ones
- Deal with objections and pretexts (Einwand- und Vorwandbehandlung)
- Deal with Nos

Excercise

1. Check, if you've got all information you need („Customer Profiles“)
 - Company characteristics
 - Value Proposition
 - Decision maker characteristics
 - Personal buying motives
 - Triggers
 - Awareness level
 - Buying center
 - Purchasing process
2. Target 10 potential customers and find out as much as possible about them
3. Try to reach them and fill your gaps