

„Welchen digitalen Vertriebsweg kann ich nutzen?“

5. Teil | Webinar-Reihe „Erfolgreich gründen“ | 06.11.2025

www.gruenderservice.at



„Wie vertreibe ich digital?“

Wie...

... kann ich online meine Produkte anbieten?

... vermeide ich klassische Fehler?

... können sich digital und real ergänzen?

Das Webinar



Die Eckdaten

- mit Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Armin Völkl-Leitner
 - Selbständig als Unternehmensberater
- Mischung aus Input und Fragen zum Webinarthema
- Fragen im Chat sehen nur Sie und die Moderator:innen
- Unterlagen und weiterführende Infos auf
www.wko.at/ooe/gruendung/webinarreiheerfolgreichgruenden
- Dauer max. 45 Minuten



Von der Idee zum Konzept

Mit Plan in die Selbstständigkeit

- Ihre Geschäftsidee entwickeln mit dem Business Model Canvas
- kostenloser Workshop in Kleingruppe
- begleitet durch zwei Gründungsberater:innen



Mittwoch, 26.11.2025
13:00 - 16:30 Uhr
WKO Oberösterreich in Linz

Welchen digitalen Vertriebsweg kann ich nutzen?

Wie können Produkte im Internet Ihre Kund:innen erreichen?

Was ist bei Online-Shops zu beachten?

Sichtbarkeit & Kund:innenansprache für Startups und Gründer



UNTERNEHMENSGRÜNDUNG
& START-UP

Experts Group
Unternehmensgründung und StartUp

Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. Armin Völkl-Leitner

AV CONTROL GmbH

Neusiedlerstrasse 4

4053 Ansfelden

Mob +43 699 / 10664070

office@avcontrol.at

www.avcontrol.at



huddleX.at
IT-Consulting, Buchhaltung



Ausbildung

- Studium Wirtschaftsingenerwesen, Linz
- Universitätslehrgang Export und internationale Geschäftstätigkeit, JUK
- HTL – Elektrotechnik, Linz

Kernkompetenzen im Vertrieb:

- Digitale Vertriebs- Planung und – Steuerung
- Vertriebsbegleitung mit Daten, Fakten und Zahlen
- Ausarbeitung und Umsetzung von Vertriebslösungen
- Geschäftsentwicklung und Wachstum durch Vertriebsarbeit
- Neukunden akquirieren und Bestandskunden absichern
- Geschäftsfelder und neue Vertriebsstrategien entwickeln
- Ehrenamtliche Tätigkeiten in unterschiedlichen Netzwerken
- mehr als 30 Jahre nationales und internationales Vertriebs Know How mit Führungsverantwortung

„Netzwerken, neue Kontakte knüpfen, wirtschaftliche Interessen profitabel, zuverlässig + erfolgreich vermarkten“



AGENDA

- 1. Digitale Sichtbarkeit : warum kaufentscheidend
- 2. Produkte online positionieren: Kundenansprache
- 3. Online-Shop Basics: einfacher OnlineShop
- 4. Tools & Methoden: praktische Tools
- 5. Zusammenfassung: Empfehlungen
- 6. Fragen?

Herausforderung: Digitaler Vertrieb für Startups



Ziele des Webinars

- Was ist machbar mit überschaubaren Mitteln?
- Welche Kanäle lohnen sich wirklich?
- Was kann ich selbst umsetzen?

Kernfragen

- Wie Kunden erreichen?
- Worauf bei Online-Shops achten?
- Welche Tools helfen dabei?

Customer Journey: Digitale Kundenreise

- Awareness → Große Aufmerksamkeit (aufs Angebot) durch hohe Reichweite, ☒ Mediaplan und KI - Content (welchen Inhalt will ich veröffentlichen?)
- Consideration → Nutzer informieren sich, für die Marke begeistern
- Conversion → Entscheidung, Kauf, Die Zielgruppe aktiv werden lassen
- **Loyalty** → Wiederkäufe, Upselling (Loyalty Mails vom Kunden)
- **Advocacy** → Empfehlungen, User-Generated Content (Community Forum, social Media)

Blogs: 1x Woche (2x Monat), frischer Content, verbessert SEO

Newsletter: 1 x Monat

Mediaplan:

Facebook	<ul style="list-style-type: none"> • Kurze Updates mit Link (Blog, Shop) • Bild-Posts mit Kunden-User-Content 	1x/Tag, 2–3x/Woche	Mo–Fr: 12–14 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> • Setze „Mit Freunden teilen“-Aufruf • Nutze Gruppen-Posts für Community-Building
Instagram	<ul style="list-style-type: none"> • Feed-Posts (Bild/Carousel) • Reels (30–60 s Tipps) • Stories (Blicke hinter die Kulissen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Feed: 3x/Woche • Reels: 2–3x/Woche • Stories: täglich (5–10 Slideshow) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mo, Mi, Fr: 11–13 Uhr & 19–21 Uhr 	<ul style="list-style-type: none"> • Poste Reels auch außerhalb der Hauptzeiten – Algorithmus prüft kontinuierlich • CTA • Nutze native Artikel & Videos für besseren Algorithmus-Score • Kommentiere aktiv in Gruppen
LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> • Fachartikel, kurze Tipps (Text/Video) • Branchennachrichten, Erfolgsgeschichten 	2–3x pro Woche	<ul style="list-style-type: none"> • Di–Do: 8–10 Uhr & 17–18 Uhr 	<ul style="list-style-type: none"> • SEO-optimierte Titel & Thumbnails • Endscreen mit CTA zum Shop/Newsletter
YouTube	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorials, Webinare (5–10 Min) • Produkt-Erklärvideos 	1x/Woche	<ul style="list-style-type: none"> • Mi: 14–16 Uhr 	

Die digitale Kundenreise

Touchpoints: → hier muss ich den Kunden abholen

- Google Business Profile: Google Business Eintrag ist kostenlos
- Social Media: FB, Discord/Slack-Community, Instagram, Linkedin, Youtube
Snapchat, TikTok, Twitter, Whatsapp)
- Marktplätze: Amazon, Ebay, TikTok - Shop, Pinterest Shopping
- Eigene Website
- Live – Shopping: neue Formate → Instagram/Facebook/YouTube Live



ebay

amazon

Sichtbar werden mit einfachen Mitteln

- SEO (Ubersuggest im Web, Google Keyword Planner), Liste erstellen
- Content-Marketing (Blogs, Videos), einfache Texte, Zielgruppe (welche Probleme kann ich lösen?)
- Günstige Werbung: Retargeting 14 täglich (Tracking - Pixel, FB oder Google Ads, Zielgruppe sammeln und erneut ansprechen, möglich ab 5-10€ am Tag) Lookalike Ads (Kunden Zielgruppe aus 30Tagen bespielen und neue qualifizierte Zielgruppen finden, die dem bestehden Kundenkreis ähnlich sind)
- Tool-Tipp: Google + KI Anwendungen nutzen, Chat GPT, Canva (Grafiken erstellen), Neuroflash (Blogs schreiben) . . .

Hinzufügen des Projekts

- Dashboard
- Tracking der Rangliste
- SEO Chancen
- Mein Arbeitsraum
- Chrom Extension

Standortprüfung
Keyword Research
Keyword Übersicht

- Keyword-Ideen
- Keyword Visualization
- Schlagwörter im Verkehr
- Ähnliche Websites
- Inhalt Ideen

Erhalten Sie eine detaillierte Keyword-Übersicht

Sprache

Standort

 Enter a keyword (i.e. "meal delivery")

Deutsch

Österreich

SUCHE



Starten Sie los: Geben Sie ein Keyword ein und klicken Sie auf "Suchen", um alle zugehörigen Suchbegriffe zu finden, nach denen die Leute auf Google suchen.

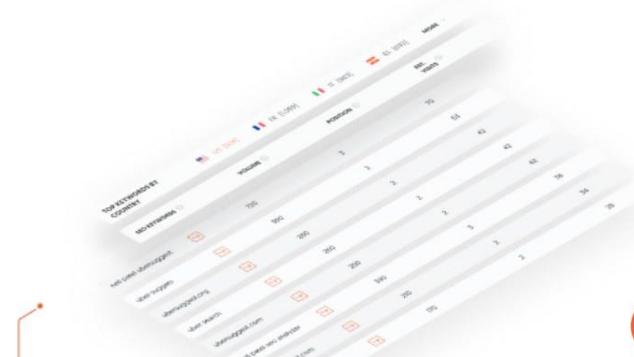
Keyword Discovery Tool

Finden Sie profitable SEO-Keywords, die leicht zu gewinnen sind.

Verwenden Sie unser Keyword-Entdeckungstool, um maximale Ergebnisse zu erzielen.

✓ **Verkehrsvolumen** - die Anzahl der Käufer finden, die diese Keywords suchen

✓ **Trends** - sehen, wie sich das Suchvolumen im Laufe der Zeit verändert hat


 Help

Der erste eigene Online-Shop

Tools: die nicht zwingend eine Agentur oder IT – Dienstleister, KI hilft sehr!!

- Shopify Basic: Software as a Service, Hosting, SSL Verschlüsselung, Updates inkl., kein Technikaufwand, viele kostenlose Themes, integrierte Zahlungsanbieter, App Store (Zusatzfunktionen), rund um die Uhr Support
- WooCommerce mit WordPress: Plugin gratis, Domain + Hosting (\approx 5-10 €/Monat), Open Source → volle Kontrolle & Erweiterbarkeit, große Auswahl an: Themes + Plugins, Community-Support, Keine transaktionsabhängigen Plattformgebühren
- www.klickundguat.at: kostenloses Online-Shopsystem, Nahrungs- und Genussmittelproduzenten, durch WKO begleitet



IHR EIGENES KOSTENLOSES ONLINE-SHOPSYSTEM MIT BESTELL-, ABHOL- UND ZUSTELLFUNKTION

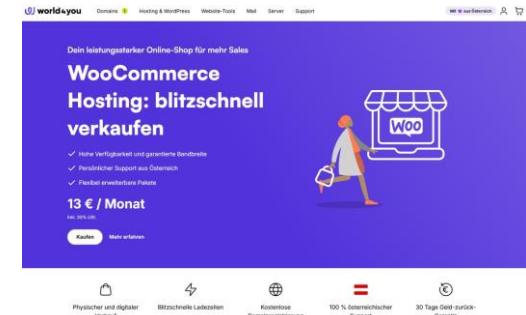
Bevor Sie das Online-Shopsystem nutzen, prüfen Sie Ihre Online-Fitness mit dem [Online-Ratgeber klickundguat](#). Am Ende des Selbstchecks haben Sie die Möglichkeit, sich zu geförderten Beratungsprogrammen mit ausgewählten qualifizierten Expertinnen anzumelden.

klickundguat ist ein Angebot ausschließlich für Bäcker, Fleischer, Konditoren und andere gewerbliche Nahrungs- und Genussmittelproduzenten sowie Gastronomiebetriebe und die Hotellerie mit gastronomischem Bereich aus Österreich. Mit klickundguat erstellen Sie Ihren Kunden Ihr individuell abgestimmtes Online-Angebot.

Starten mit der geringsten technischen Hürde

→ KI

- Keine Website? Shopify Lite
- Eigene Wordpress Seite => WooCommerce-Plugins wie Elementor Commerce, Core-Plugin ist kostenlos, für Domain und Web – Hosting fallen Gebühren an
- Wix ADI (Artificial Design Intelligence)
Du beantwortest ein paar Fragen (Branche, Stil, Zielgruppe).
Die KI erstellt sofort eine vollständige Website mit Text, Layout und Bildern.
Anschließend kannst du alles manuell anpassen.
Vorteile: sehr einfach, ideal für KMU.
Nachteile: eingeschränkte Individualität im Design. → wix.com



KI → Starten mit der geringsten technischen Hürde

- Hostinger Website Builder (ehemals Zyro)
- KI-Website-Generator, Text- und Bild-KI integriert.
- SEO- und Performance-optimiert.
- Sehr gute Preis-Leistung, einfache Bedienung.

Vorteile: Schnell, günstig, modern.

Nachteile: Weniger Erweiterungsmöglichkeiten als z. B. WordPress.

→ hostinger.com

Durable

- Eines der bekanntesten KI-Website-Tools.
- Du gibst Branche + Standort ein, die KI baut in 30 Sekunden eine fertige Seite.
- Automatische Text-, SEO- und Bild-Generierung.

Vorteile: extrem schnell, schön gestaltet.

Nachteile: eingeschränkte Anpassung, nur englische Basis (Deutsch aber möglich).

→ durable.co

Starten mit der geringsten technischen Hürde

- Nur social Media Presenz?

Cloud basierte e – commerce Lösung, einfach in Website oder social media Profil einbinden, du kopierst einen kleinen Code-Schnipsel („Widget“) in deine Website

- Start mit wenigen Produkten

- Einfache Shop Struktur

klarer Call To Action ☰ Einheitliche Buttons

- Für Rechtssicherheit sorgen

- ◆ KIs für Text & Inhalt

Wenn du das Design selbst bestimmst (z. B. WordPress oder Webflow nutzt), kannst du Inhalte per KI erstellen lassen.

- ✳ ChatGPT (z. B. GPT-5)

Erstellt professionelle Texte, SEO-Strukturen, Menüs, CTAs, usw.

Du gibst Branche und Ziel an – ich kann dir z. B. komplette Webseiten-Texte schreiben.

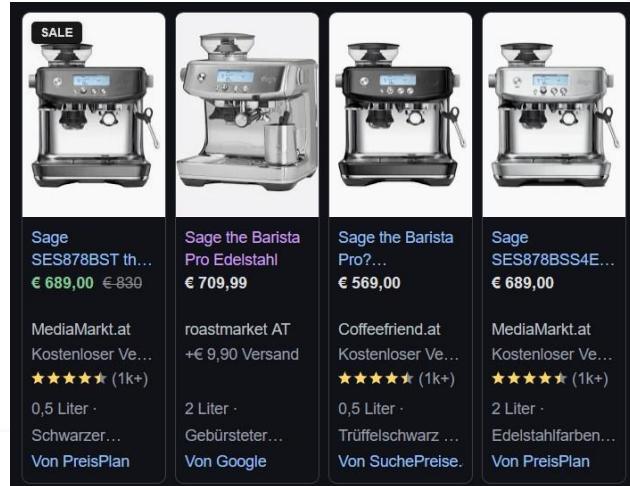
- ✳ Jasper.ai oder Copy.ai

Speziell auf Marketing- und Website-Texte trainiert.

Liefert Texte, Überschriften, Produktbeschreibungen, Landing-Pages.

Vertrauen aufbauen - einfach & effektiv

- Kundenstimmen zeigen:
Kaufrezessionen wie bei Google 5 *****
oder Amazon,
Text oder authentische Videos von
zufriedenen Kunden zeigen
- Rückgabegarantie anbieten:
Online Verkäufen ist gesetzlich ein 14
Tage Rücktrittsrecht EU weit gültig, also
kann eine 14 Tage Rückgabegarantie
ohne Angabe von Gründen angeboten
werden ☺ weils per EU-Gesetz verankert
ist
- Seriöse Zahlformate wählen
PayPal & Klarna als Vertrauensanker
setzen, neben div. Kreditkarten und
Banküberweisungen
- Einfache Kaufabwicklung und
transparente Versandinformationen
informieren



Sage SES878BST th... € 689,00 €-830	Sage the Barista Pro Edelstahl € 709,99	Sage the Barista Pro?... € 569,00	Sage SES878BSS4... € 689,00
MediaMarkt.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)	roastmarket AT +€ 9,90 Versand ★★★★★ (1k+)	Coffefriend.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)	MediaMarkt.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)
0,5 Liter · Schwarzer... Von PreisPlan	2 Liter · Gebürsteter... Von Google	0,5 Liter · Trüffelschwarz ... Von SuchePreise...	2 Liter · Edelstahlfarben... Von PreisPlan



Deine PayPal-Reise beginnt hier.

Einfach, schnell, sicher



Bezahle flexibel mit Klarna

★ 4.8/5 im App Store
Shoppe sicher und entscheide selbst, ob du sofort, in bis zu 30 Tagen, in 3 zinsfreien Teilzahlungen oder in Raten bezahlst.

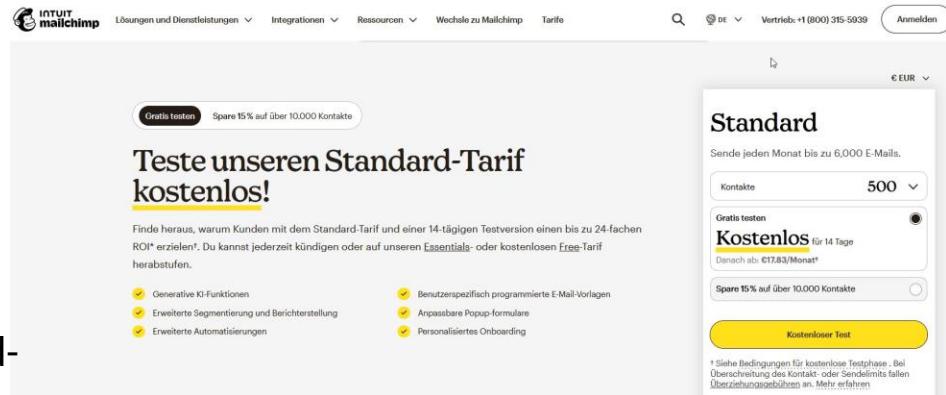
Mehr erfahren

Social Selling für Einsteiger

- Sichtbarkeit über die Persönlichkeit: → Vertrauensaufbau, Upselling, Markenbotschafter
wer steckt hinter dem Produkt, was war die Idee für das Produkt, warum jetzt,
Gesicht mit kurzer Story posten → ☺ ACHTUNG, unbedingt die Sprache der Zielgruppe verwenden und
positive, klare, einfache und kurze Sätze
- Kommentare und Nachrichten die Nutzer auf Social Media Beiträgen hinterlassen immer persönlich
beantworten → Wertschätzung (Zeit für jeden Einzelnen)
 - Authentizität (eine echte Person steckt dahinter, keine KI)
 - Engagement (vergrößert Reichweite und befeuert den Algorithmus)
- Plattformwahl: Facebook, Instagram, Linkedin, oder Youtube ☺ 1 Kanal zu Beginn reicht
- Reels & Live-Formate nutzen: Reels (5sec) oder kurze Videos (max 60 sec), Qualität vor Quantität
- Kann Kombination von Googel Suche, SEO der eigenen Website + FB mit Retargeting sein

E-Mail-Marketing ohne Vorkenntnisse

- **Segmentierung** „Neu vs. Bestandskunden“ _ keine Massenmails und jeder potentielle Kunde muss vorab Einverständnis erteilen, dass er einen Newsletter will
→ **Mailchimp** oder **Brevo** gratis nutzen
- **Leadmagnet** (PDF, Checkliste): um auf sozialen Netzwerken Interessenten zu bekommen (löst ein Problem der Zielgruppe), automatische Lead-Übertragung, Mailchimp-Trigger usw.
- **Landingpage bauen:** Kurzer Sales-Text + Formular (Name, E-Mail) + Download-Button
 - gratis Checkliste (kompakt in 5 min umsetzbar)
 - Anleitung für Sofort Tips (Guide)
 - Word Dokument (editieren) für einen **CONTENT Plan**
- 1 monatlicher Newsletter reicht wichtig ist die Regelmäßigkeit und der Content



Intuit Mailchimp

Lösungen und Dienstleistungen ▾ Integrationen ▾ Ressourcen ▾ Wechsle zu Mailchimp Tarife

Gratis testen Spare 15% auf über 10.000 Kontakte

Standard

Senden jeden Monat bis zu 6.000 E-Mails.

Kontakte 500 ▾

Gratis testen **Kostenlos** für 14 Tage

Danach ab: €17,83/Monat*

Spare 15% auf über 10.000 Kontakte

Kostenloser Test

Finde heraus, warum Kunden mit dem Standard-Tarif und einer 14-tägigen Testversion einen bis zu 24-fachen ROF* erzielen*. Du kannst jederzeit kündigen oder auf unseren [Essentials](#)- oder kostenlosen [Free-Tarif](#) herabstufen.

Generative KI-Funktionen Benutzerspezifisch programmierte E-Mail-Vorlagen

Erweiterte Segmentierung und Berichterstattung Anpassbare Popup-formulare

Erweiterte Automatisierungen Personalisiertes Onboarding

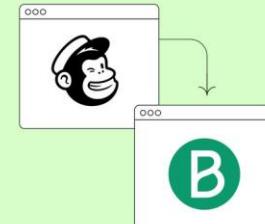
* Siehe Bedingungen für kostenlose Testphase. Bei Überschreitung des Kontakt- oder Sendelimits fallen Überzeitungsgebühren an. Mehr erfahren

Brevo

Brevo vs. Mailchimp

Bei uns wird Datenschutz groß geschrieben! Mit Brevo versendest du deine E-Mail-Kampagnen rechtssicher und DSGVO-konform.

Jetzt kostenlos testen



Conversion, Ziele genau festlegen

- Ziel: ☐ Awareness (Reichweite), Consideration (Zielgruppe) oder Conversion (Verkauf)?
 - Kaufabschluss nach Link - Klick
 - der Besuch der Website
 - Registrierung mit email (Newsletter)
 - Artikel im Warenkorb
- Tools:
FB Carousel Anzeige
mit 3 Bestsellern
- Fokus auf Conversion Rate



Präsentiere mehr Inhalte in einer einzigen Facebook-Anzeige

Das Format Carousel Ad steht für Facebook, Instagram, Messenger und das Audience Network zur Verfügung. Du kannst damit bis zu 10 Bilder oder Videos in nur einer Werbeanzeige präsentieren und jedes davon mit einer eigenen Link versehen. Mit diesem zusätzlichen Gestaltungsfreiraum in deiner Werbeanzeige kannst du verschiedene Produkte hervorheben, Details zu einem Produkt, einer Dienstleistung oder einer Promotion präsentieren oder eine Geschichte über deine Marke erzählen, die sich über die Carousel-Karten hinweg erstreckt.

Du kannst die Reihenfolge der Carousel-Bilder anhand der Performance der einzelnen Karten von Facebook optimieren lassen. Wenn du allerdings mit dem Format eine Geschichte erzähnst, bei der die einzelnen Sequenzen aufeinander aufbauen, solltest du die automatische Optimierung deaktivieren.

Im Hilfbereich für Unternehmen erfährst du mehr darüber, wie du eine Anzeige im Carousel-Format für dein Unternehmen erstellst.

Bei Meta for Business anmelden

Verwalte deine Werbekonten und erhältst persönlichen Support.

Me Facebook anmelden

Conversion, Ziele genau festlegen



- z. Beispiel: Isomatten GmbH (nachhaltige Isomatten für Camping + Freizeit, verkauft online)
 - Ziel: → Conversion-Rate im Online-Shop von 1 % auf 1,5 % steigern
Zielgruppe: Interesse an Outdoor-Aktivitäten und Zero-Waste, Umweltbewusste 20–45-Jährige die in Österreich leben,

- 1. Audience-Setup:** Erstellung einer Custom Audience (Zielgruppe) aus Website-Besuchern der letzten 30 Tage
- 2. Ad-Format:** Carousel-Anzeige mit drei Bestsellern (Isomatte rot, blau, grün), jeder Slide mit klarem CTA „Jetzt kaufen & 10 % sparen“
- 3. Budget & Laufzeit:** 15 €/Tag über 10 Tage (gesamt 150 €)
- 4. Landingpage:** Direktlink auf Produktdetailseite, hervorgehobener Kundenbewertung, zeitlich begrenztem Rabattbanner

Ergebnis:

- Klickrate (CTR): 3,2 % ($\pm 20\%$ über Benchmark)
- Conversion-Rate: 1,5 % (steigt + 50 % gegenüber Ausgangswert)
- **Return on Ad Spend (ROAS):** 4,5 → Für jeden 1 € Werbeausgabe erhältst du 4,50 € Umsatz
ROAS=Umsatz aus der Kampagne / Werbeausg = 675€ / 150€ = 4,5

Erste Schritte

1. Keyword-Recherche starten
2. Einen Social Media Kanal aufbauen
3. Mini-Shop einrichten
4. Kundenfeedback einholen
5. Ergebnisse messen:
Google Analytics
→ kostenloses
Web-Analyse-Tool von Google
(messen Nutzeverhalten auf
Website + Onlineshop)



Google Analytics-Hilfe



Hier bitte Frage eingeben

Ankündigungen

[Erste Schritte mit Google Analytics](#)

Daten erfassen und verwalten

Berichte erstellen

Einführung in Google Analytics

Google Analytics ist eine Plattform, die Daten auf Ihren Webseiten und Apps sammelt und Berichte mit für Ihr Unternehmen wertvollen Informationen erstellt.

[\[GA4\] Die nächste Generation von Analytics – Google Analytics 4](#)

[Vorteile der digitalen Analyse](#)

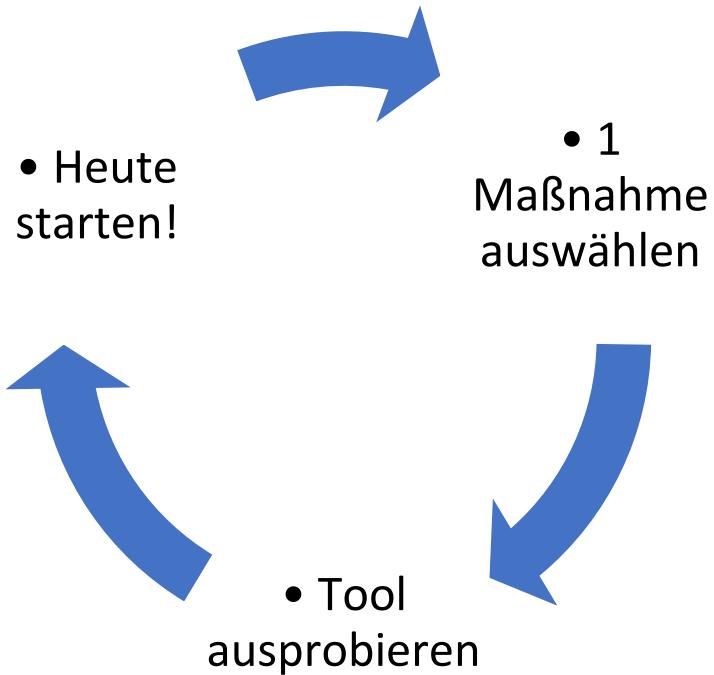
[Funktionsweise von Google Analytics](#)

[\[GA4\] Warum sieht Google Analytics anders aus?](#)

[\[GA4\] Analytics-Benutzeroberfläche](#)

[\[GA4\] Suchfeld in Google Analytics 4-Properties](#)

Starte jetzt!



Zusammenfassung



1 Digitale
Sichtbarkeit



2 Produkte
online
positionieren



3 Schlanker
Online-Shop



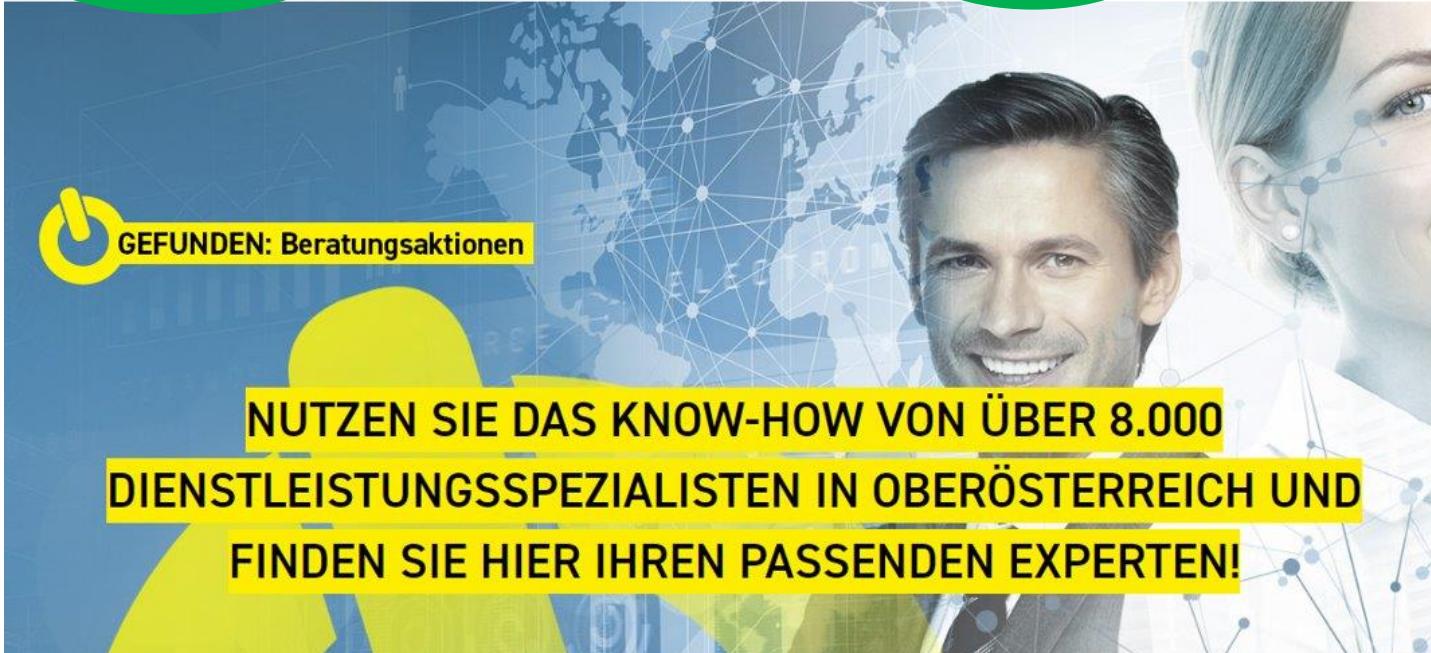
4 Drei
Praxis-Hebel

Fragen ?





GEFUNDEN: Beratungsaktionen



NUTZEN SIE DAS KNOW-HOW VON ÜBER 8.000
DIENSTLEISTUNGSSPEZIALISTEN IN OBERÖSTERREICH UND
FINDEN SIE HIER IHREN PASSENDEN EXPERTEN!

„Danke für die Aufmerksamkeit und bitte um Fragen“
Jeder Vertriebsprozess startet mit Fragen.
Ich freue mich auf interessante Gespräche mit Dir



Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Armin Völkl-
Leitner

AV CONTROL GmbH
4053 Ansfelden, Neusiedlerstrasse 4

Mob +43 699 / 10664070
 office@avcontrol.at





Wie geht es weiter?

Weiterführende Angebote, von Infomaterialien bis hin zu Weiterbildungen finden Sie [hier](#) oder unter dem QR Code.



Die nächsten Termine

- **Wie bleibe ich flüssig?**
Mittwoch, 26. November | 08:30 - 09:15 Uhr
- **Wie mache ich eine Einnahme-Ausgaben-Rechnung?**
Mittwoch, 10. Dezember | 16:00 - 16:45 Uhr



Digitale Aus- und Weiterbildungsplattform der WKO



Viele Gründer:innen und EPU
müssen **vielfältige Rollen** ausfüllen

wîse up umfasst bereits **über 25.000**
Kurse von 20 Bildungspartnern

GRATIS Jahreslizenz für
Gründer:innen sichern!

Social Media Soft Skills Marketing & Vertrieb Export Cyber-security Finanz-management Künstliche Intelligenz





Von der Idee zum Konzept

Mit Plan in die Selbstständigkeit

- Ihre Geschäftsidee entwickeln mit dem Business Model Canvas
- kostenloser Workshop in Kleingruppe
- begleitet durch zwei Gründungsberater:innen



Mittwoch, 26.11.2025
13:00 - 16:30 Uhr
WKO Oberösterreich in Linz

Die erste Adresse zum Erfolg



- [Kontaktformular](#)
- 05 909 09
- www.gruenderservice.at
- www.youtube.com/gruenderservice
- [wko.ooe](#)
- www.linkedin.com/company/gruenderservice



[Download Präsentation und
weiterführende Infos](#)

Viel Erfolg und eine gute Woche!

