

# „Welchen digitalen Vertriebsweg kann ich nutzen?“

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

[www.gruenderservice.at](http://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](http://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](mailto:office@avcontrol.at)



[www.avcontrol.at](http://www.avcontrol.at)



**huddlex.at**  
IT-Consulting, Buchhaltung



## Ausbildung

- Studium Wirtschaftsingenieurwesen, 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:

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

# 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



# 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 tägig (Tracking - Pixel, FB oder Google Ads, Zielgruppe sammeln und erneut ansprechen, möglich ab 5-10€ amTag)  
Lookalike Ads ( Kunden Zielgruppe aus 30Tagen bespielen und neue qualifizierte Zielgruppen finden, die dem bestehenden 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



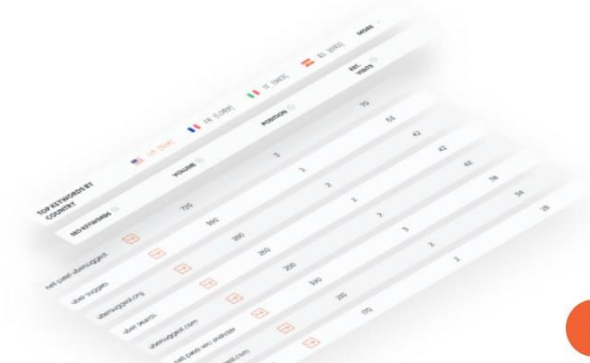
**Starten Sie los:** Geben Sie ein Keyword ein und klicken Sie auf "Suchen", um alle zugehörigen Suchbegriffe zu finden, nach denen die Leute auf Google suchen.

## 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



# 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 (≈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.

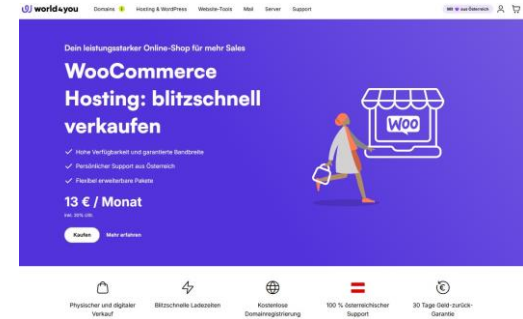
Klickundguat ist ein Angebot ausschließlich für Bäcker, Fleischer, Konditoren und andere gewerbliche Nahrungs- und Genussmittelproduzenten sowie Gastronomiebetriebe und die Hotellerie mit gastronomischem Bereich aus Österreich. Mit Klickundguat erstellen Sie Ihren Kunden Ihr individuell abgestimmtes 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](https://www.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](https://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](https://durable.co)

# Starten mit der geringsten technischen Hürde

- Nur social Media Präsenz?  
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.

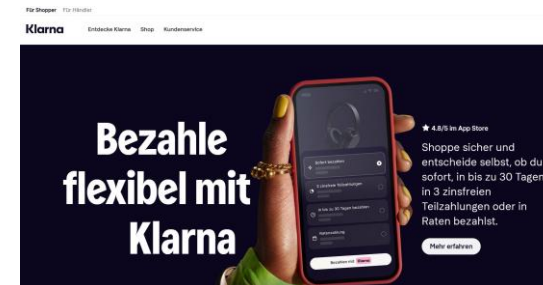
# Vertrauen aufbauen - einfach & effektiv



- 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 Bezahlformate 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 SES878BSS4E... € 689,00
MediaMarkt.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)	roastmarket AT +€ 9,90 Versand	Coffeefriend.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)	MediaMarkt.at Kostenloser Ve... ★★★★★ (1k+)
0,5 Liter - Schwarzer... Von PreisPlan	2 Liter - Gebüersteter... Von Google	0,5 Liter - Trüffelschwarz ... Von SuchePreise.	2 Liter - Edelstahlfarben... Von PreisPlan

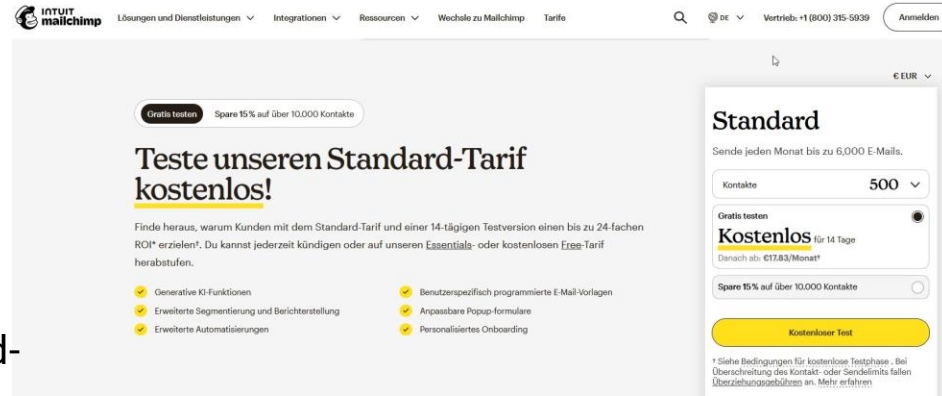


# Social Selling für Einsteiger

- 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

Suche DE Vertrieb: +1 (800) 315-5939 Anmelden

€ EUR

Standard

Sende jeden Monat bis zu 6.000 E-Mails.

Kontakte 500

Gratis testen

**Kostenlos** für 14 Tage

Danach ab €17,50/Monat\*

Spare 15% auf über 10.000 Kontakte

Kostenlos testen

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

Teste unseren Standard-Tarif kostenlos!

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

- Generative KI-Funktionen
- Erweiterte Segmentierung und Berichterstellung
- Erweiterte Automatisierungen
- Benutzerspezifisch programmierte E-Mail-Vorlagen
- Anpassbare Popup-Formulare
- Personalisiertes Onboarding



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

Diagramm: Ein Browserfenster mit einem Affen-Icon zeigt auf ein weiteres Browserfenster mit dem Brevo-Logo (ein grüner Kreis mit einem weißen 'B').

# 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 einem eigenen Link versehen. Mit diesem zusätzlichen Gestaltungsraum 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 abspielt.

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 erzählst, bei der die einzelnen Sequenzen aufeinander aufbauen, solltest du die automatische Optimierung deaktivieren.

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





# 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 % (±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  
$$\text{ROAS} = \text{Umsatz aus der Kampagne} / \text{Werbeausg} = 675\text{€} / 150\text{€} = 4,5$$



# Erste Schritte

1. Keyword-Recherche starten
2. Einen Social Media Kanal aufbauen
3. Mini-Shop einrichten
4. Kundenfeedback einholen
5. Ergebnisse messen:

## **Google Analytics**

→ ☒ kostenlos

Web-Analyse-Tool von Google  
(messen Nutzerverhalten auf  
Website + Onlineshop)



Google Analytics-Hilfe

 Hier bitte Frage eingeben

Ankündigungen

Schritte mit Google Analytics

Daten erfassen und verwalten

Berichte erstellen

## Einführung in Google Analytics

Google Analytics ist eine Plattform, die Daten auf Ihren Web- und Mobile-Sites sammelt und sie in Berichte mit für Ihr Unternehmen wertvollen Informationen aufbereitet.

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

[Vorteile der digitalen Analyse](#)

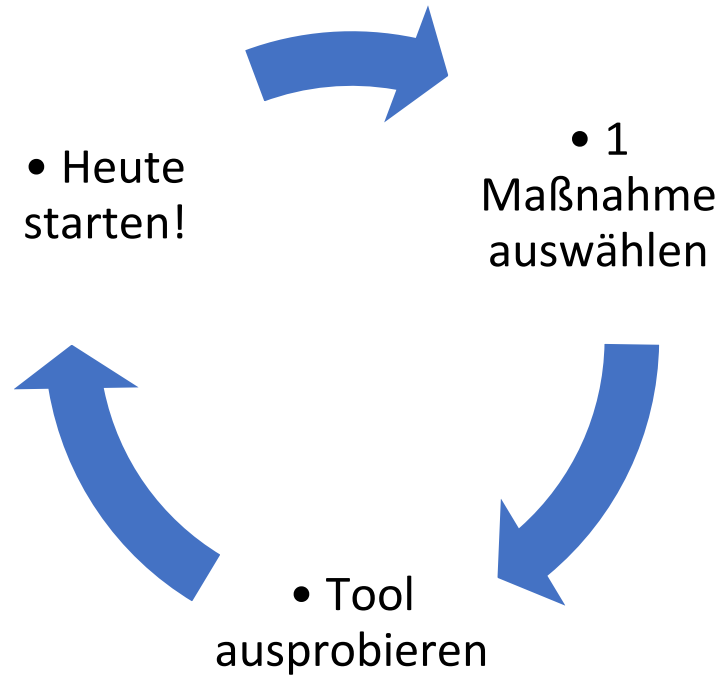
[Funktionsweise von Google Analytics](#)

[\[GA4\] 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 ?





Veranstaltungen

Experts Groups

Hilfe

Anmelden ▾



**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](mailto:office@avcontrol.at)



**huddlex.at**  
IT-Consulting, Buchhaltung



# 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

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

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

**GRATIS** Jahreslizenz für  
Gründer:innen sichern!



Social Media

Soft Skills

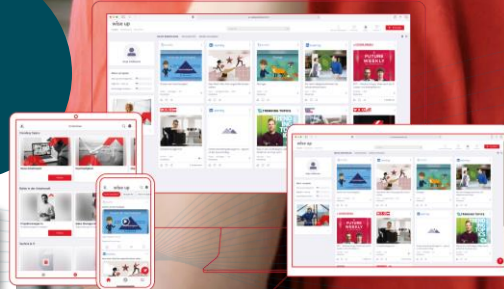
Marketing &  
Vertrieb

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](http://www.gruenderservice.at)



[www.youtube.com/gruenderservice](https://www.youtube.com/gruenderservice)



[wko.ooe](http://wko.ooe)



[www.linkedin.com/company/gruenderservice](https://www.linkedin.com/company/gruenderservice)



**Download Präsentation und  
weiterführende Infos**

**Viel Erfolg und eine gute Woche!**

