

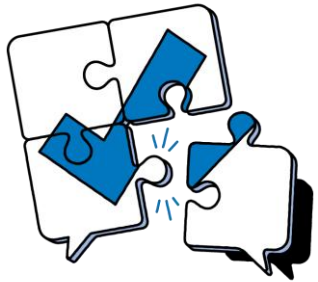
Warum sollten sich Kund:innen für mich entscheiden?

1. Teil | Webinar-Reihe „Erfolgreich gründen“ | 21. Oktober 2026

Die Positionierung und mehr

Wie

- finde ich gute Argumente für mein Unternehmen?
- setze ich sie richtig um?
- kann ich dabei unterstützt werden?



Unterlagen, weiterführende Infos
und alle weiteren Termine finden Sie auf unserer Homepage.
wko.at/ooe/gruendung/webinarreiheerfolgreichgruenden

Vortragende

Dipl.-Ing. Dr. Michaela Schatzl-Linder, BSc

- Gründerin der yourSUCCESS GmbH
- Autorin und Expertin für Geschäftsmodellentwicklung
- 20 Jahre Industrieerfahrung
- Unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, aus ihrer Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH GRÜNDERSERVICE

WEBINAR-REIHE „ERFOLGREICH GRÜNDEN“

Warum sollten sich Kund:innen für mich entscheiden?

Teil 1: Unternehmensplanung

21. Oktober 2026 | 16:00 | Online



DI Dr. Michaela Schatzl-Linder BSc

yourSUCCESS GmbH
www.yoursuccess.at

WKO

yourSUCCESS®

Themen für heute

Drei Grundlagen für Ihren Unternehmensplan: Positionierung, Zielkund:innen und Angebot

- Einleitung: Was ist ein **Geschäftsmodell?**
- Schritt 1: Solide **Positionierung** im Markt
- Schritt 2: Die **Zielkund:innen** identifizieren
- Schritt 3: Ein **starkes Angebot** entwickeln

Zu meiner Person



DI Dr. Michaela Schatzl-Linder BSc
Gründerin der yourSUCCESS GmbH

Geschäftsmodelle entwickeln.
Unternehmer:innen begleiten.

Klarheit über die **Zielgruppe** gewinnen.
Ein passendes **Angebot** entwickeln.
Ins **Tun** kommen.

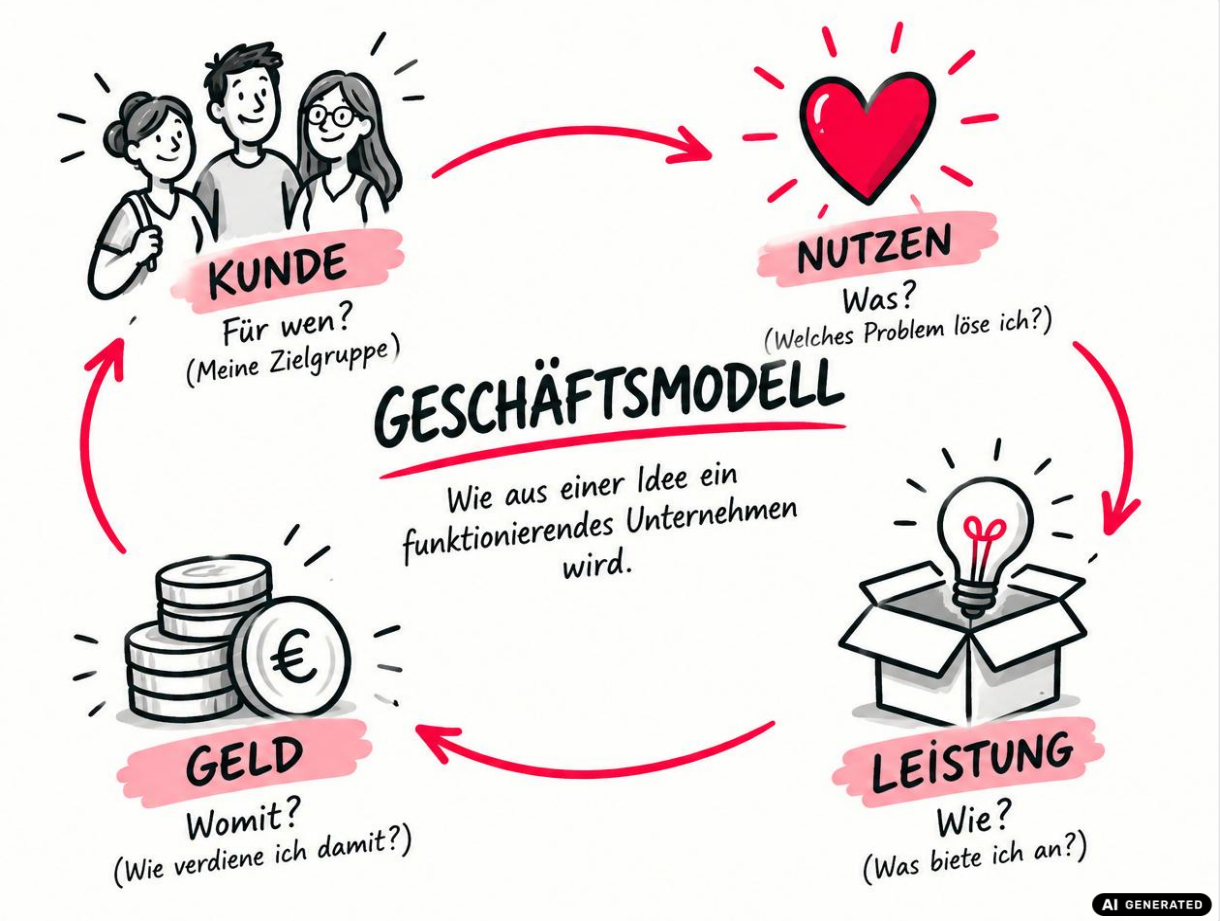


DAS TREIBT MICH AN
Gute Ideen in wertvolle Angebote verwandeln, die Menschen und Unternehmen weiterbringen.

Was ist ein
Geschäftsmodell?

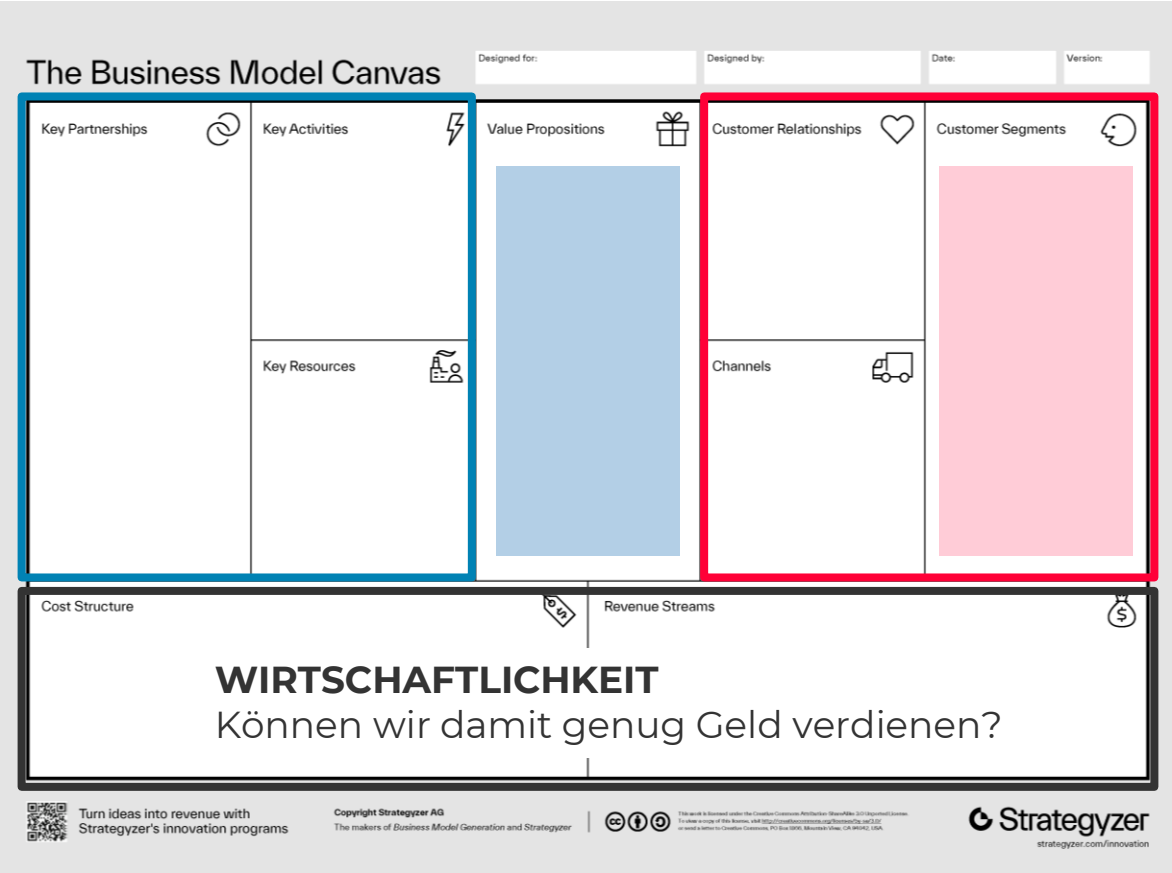
&

Warum brauche
ich so etwas?



MACHBARKEIT

Können wir das wirklich umsetzen?



ATTRAKTIVITÄT

Wollen Kunden das wirklich?

Was soll Ihr zukünftiges Unternehmen auszeichnen?



POSITIONIERUNG

Warum gerade ich?



ZIELKUND:INNEN

Für wen bin ich besonders relevant?



PRODUKT/ANGEBOT

Welchen konkreten Nutzen schaffe ich?

Diese drei Dinge müssen zusammenpassen.

01: POSITIONIERUNG



Warum sollten Kund:innen ausgerechnet bei mir kaufen?

Ein Unternehmen aus der Möbelbranche



Gutes Design und
funktionale Einrichtung
zu einem Preis, den sich
viele Menschen leisten können.

Klare Positionierung

- **Klares Versprechen:** gutes Design zu leistbaren Preisen
- **Eigener Stil:** Produkte/Marke sofort wiedererkennbar
- **Konsequentes Geschäftsmodell:** platzsparende Verpackung, Selbstabholung, Selbstmontage

QUELLE: https://www.inter.ikea.com/en/how-we-do-business/ikea-culture-and-values

3 Fragen für Ihre klare Positionierung

01

WOFÜR?

Wofür soll mein Unternehmen bekannt sein?

02

WAS MACHT MICH ANDERS?

Was mache ich anders und warum ist das für meine Kund:innen wichtig?

03

WARUM ICH?

Warum sollten sich Kund:innen bewusst für mich entscheiden?



02: ZIELKUND:INNEN



Die idealen Zielkund:innen finden und erreichen!

3 Fragen für Ihre idealen Zielkund:innen

01

WER PASST ZU MIR?

Welche Kund:innen möchte ich gezielt ansprechen?

02

WAS BEWEGT MEINE KUND:INNEN?

Was möchten meine Kund:innen erreichen? Jobs, Pains & Gains.

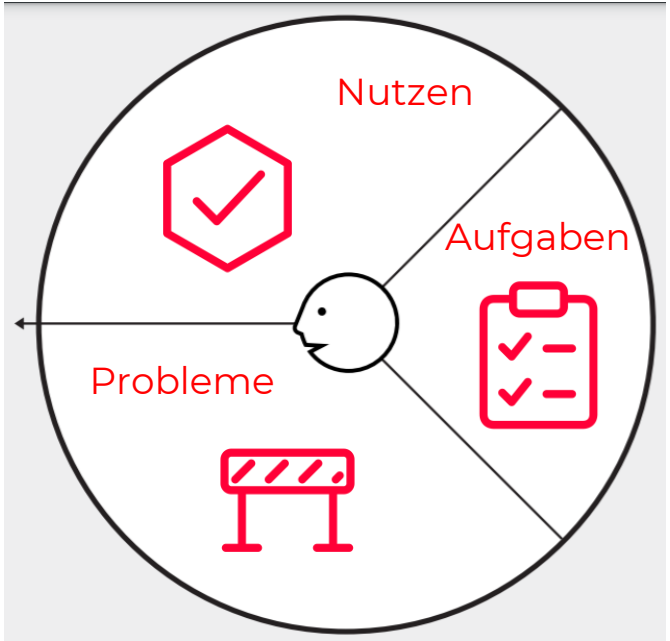
03

KANN ICH SIE ERREICHEN?

Habe ich einen realistischen Zugang zu diesen Kund:innen?



Was bewegt Ihre Zielkund:innen?



Customer Segment, Strategyzer

Aufgaben der Kund:innen (JOBS)

Welche Aufgaben möchten meine Kund:innen in ihrem **Alltag erledigen**?

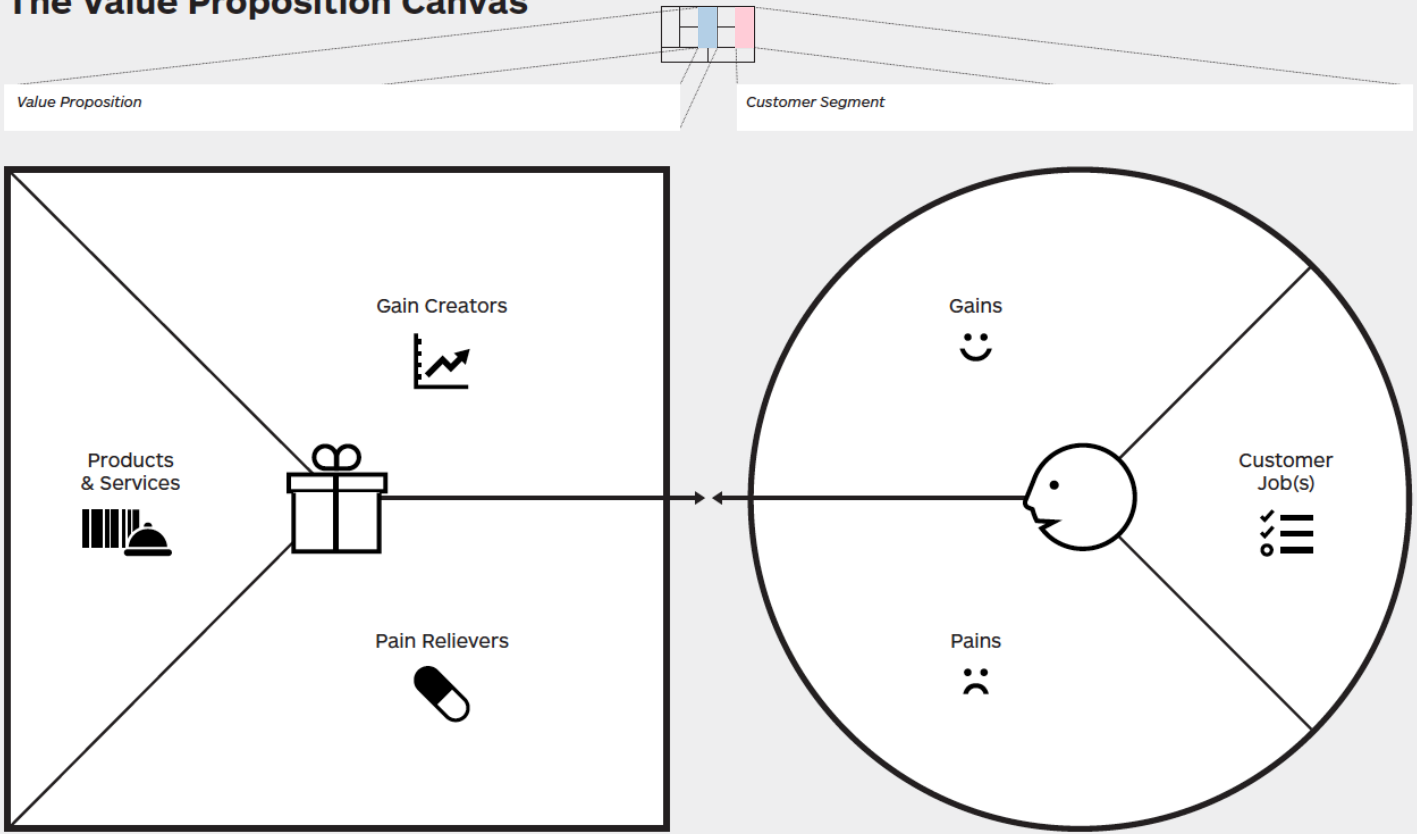
Probleme/Hürden (PAINS)

Was ist für die Kund:innen schwierig, kompliziert, zeitaufwendig? **Was hält sie heute davon ab, ihr Ziel zu erreichen?**

Nutzen/Ergebnis (GAINS)

Was möchten die Kund:innen gewinnen? **Was wäre für sie ein richtig gutes Ergebnis?**

The Value Proposition Canvas



Strategyzer
strategyzer.com

Ihre Zielkund:innen verstehen

01

Gespräche führen



Sprechen Sie mit potenziellen Kund:innen. Zuhören und verstehen – nicht verkaufen.

02

Verhalten beobachten



Wie suchen, vergleichen und entscheiden Ihre Kund:innen?

03

Annahmen prüfen



Testen Sie früh, ob Ihre Idee zum Bedarf passt.

04

Kundenbild schärfen



Leiten Sie aus Gesprächen und Beobachtungen ein klares Kundenbild ab.

03: ANGEBOT / PRODUKT



Verkaufen Sie ein Produkt?
Oder das Ergebnis, das
Ihre Kund:innen brauchen?

3 Fragen für Ihr Angebot/Produkt

01

WELCHEN NUTZEN STIFTE ICH?

Was wird für meine Kund:innen durch mein Angebot besser?

02

PASST MEIN ANGEBOT ZUM PROBLEM?

Löst mein Angebot wirklich das, was meine Kund:innen beschäftigt?

03

ZAHLEN KUND:INNEN DAFÜR?

Ist der Nutzen groß genug, dass die Kund:innen dafür Geld ausgeben?



Der Kundennutzen im Mittelpunkt

Entscheidend ist nicht das Produkt allein, sondern das gewünschte ERGEBNIS.

Schrank **Produkt**

↓

mehr Stauraum

↓

mehr Ordnung

↓

mehr Wohnqualität **Nutzen**

Ihr Positionierung in einem Satz

ELEVATOR PITCH (Nutzenversprechen):
Wie Sie Ihr Unternehmen in 1 Minute vorstellen & Interesse wecken.

Wir helfen **Zielkunden** dabei **Problem** zu

lösen, indem wir **Lösung**

Positionierung in einem Satz

ELEVATOR PITCH:
Tischlerei

Wir helfen Menschen mit kleinen Wohnungen dabei,

ihren begrenzten Wohnraum optimal zu nutzen,

indem wir individuelle, multifunktionale Möbel entwickeln, die mehr

Stauraum und Wohnqualität schaffen.

Das nehmen Sie mit

Warum sollten sich Kund:innen für mich entscheiden?

POSITIONIERUNG

Weil sie klar erkennen, welchen **konkreten Nutzen** sie bei mir erhalten.

ZIELKUND:INNEN

Weil sie sich mit ihren **Bedürfnissen verstanden** fühlen.

ANGEBOT

Weil sie eine **passende Lösung** für ihr **Problem** erhalten.

Ihre nächsten Schritte

1 **Geschäftsidee auf einer Seite festhalten**

2 **Mit potenziellen Kund:innen sprechen**

3 **Angebot und Preis testen**





Kontakt und weitere Informationen



Buchbestellung

Kontaktformular

Dr. Michaela Schatzl-Linder BSc

+43 680 22 14 381

www.yoursuccess.at

msl@yoursuccess.at

yourSUCCESS®

Die nächsten Termine

Wie werde ich sichtbar mit Social-Media-Marketing?
Mittwoch, 11. November| 16:00 – 16:45 Uhr

Wie bleibe ich flüssig?
Mittwoch, 11. November | 16:00 – 16:45 Uhr

Wie setze ich einen Online Shop auf?
Mittwoch, 18. November | 16:00 – 16:45 Uhr

Wie kalkuliere ich meinen Preis?
Dienstag, 24. November | 16:00 – 16:45 Uhr

Wie mache ich eine Einnahme-Ausgaben-Rechnung?
Mittwoch, 02. Dezember | 08:30 – 09:15 Uhr





Kostenloses Wissen

Basiswissen: Steuern für Gründer:innen

1x im Monat | Online
Programm und Anmeldung

Businessplan Workshop: Von der Idee zum Konzept

Oktober – November | WKOÖ Bezirksstellen
Infos und Anmeldung

WIFI Unternehmerakademie

Top-Wissen für Unternehmer:innen
Mehr Infos

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH GRÜNDERSERVICE

Businessplan | Förderung

Gründer:innen-Coaching

- 50 % der Beratungskosten (max. € 1.250) für Businessplan-Erstellung & betriebswirtschaftliche Konzepte durch Unternehmensberater:innen
- vor der Gründung & in den ersten 6 Jahren möglich
- Förderung durch WKOÖ und Land OÖ
- Beratungspartner:innen inkl. Gutschein für kostenlose Erstberatung auf huddlex.at

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
GRÜNDERSERVICE

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

Viel Erfolg und eine gute Woche!

WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
GRÜNDERSERVICE

Gründlich beraten. Erfolgreich starten.