

**KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER**

**WORKSHOP # 4:
Den Vertrieb auf Kurs bringen**

Mit ChatGPT & Claude zu einem überzeugenden Vertriebsprozess

24. April 2026

KI
Navigatorinnen
Hannover

AGENDA

Dein Vertriebsprozess mit KI – in 4 Schritten

1

Angebot schärfen

mit dem Value Proposition Design

2

Zielkunden definieren

mit dem Ideal Customer Profile (ICP)

3

Pitch entwickeln und prompten

situationsbezogen kommunizieren

4

Pitch & Gesprächstrainer

mit ChatGPT Voice üben

Den Vertrieb auf Kurs bringen

Wo wir stehen

Was wir bisher getan haben:

Unternehmen erfunden · Positionierung & Wettbewerb geklärt · Brand und Website erstellt.

Jetzt: Verkaufen.

Use Case

Ich möchte mein Angebot auf einer Konferenz präsentieren – auf der Bühne und an meinem Stand. Dafür brauche ich ein scharfes Angebot, klare Zielkunden und einen überzeugenden Pitch, den ich situativ anpassen kann.

KI Angebots-Navigator

Das Tool

Beispiel GPT zur Angebots-Navigation



KI Angebots-Navigator ▾




KI Angebots-Navigator

Von Florian Brodersen ✕

Hilft dir Schritt für Schritt dabei, dein Angebot zu schärfen, passende Zielkund:innen zu identifizieren und einen klaren Pitch zu formulieren – strukturiert, praxisnah und in deiner eigenen Tonalität.

Angebot schärfen Zielkunden definieren

Pitch entwickeln und prompten Pitch & Gesprächs-Trainer

+ Stelle irgendeine Frage  

1 · Angebot schärfen

Value Proposition Design – Dein Angebot auf den Punkt

Warum ist dieser Schritt wichtig?

Im Vertrieb verkaufst du nicht dein Produkt – du verkaufst den Nutzen für deine Kundin.

Value Proposition Design (nach Osterwalder) zwingt dich, aus Kundensicht zu denken:

Welche Jobs will der Kunde erledigen? Welche Pains hat er?

Welche Gains sucht er?

Erst wenn dein Angebot genau dort andockt, wird aus einer guten Idee ein verkaufsfähiges Produkt.

Methode im Briefing

Value Proposition Canvas

- **Customer Profile**
 - Jobs, Pains, Gains deiner Zielkund:in
- **Value Map**
 - Produkte, Pain Relievers, Gain Creators
- **Fit prüfen**
 - Passt dein Angebot zu ihren echten Bedürfnissen?

1 - Angebot schärfen

Beispiel:

KI Angebots-Navigator ↑ Gemeinsam nutzen ⋮



Angebot schärfen

Nachgedacht für ein paar Sekunden

Gern. Wir starten mit Phase 1: **Angebot schärfen**.



Damit ich dein Angebot sauber zuspitzen kann, brauche ich von dir zuerst fünf Dinge:

- 1. Angebot**
Was bietest du aktuell an? ↓
- 2. Zielgruppe**
Für wen ist das gedacht?
- 3. Problem**

 2-MC-Wettbewerb-DB.pdf PDF ✕  1-Positionierung-2502.pdf PDF

Bitte auch Website berücksichtigen: <https://driftbase-6xtd8ptu.manus.space/>

Ich will das Angebot auf der femworxs auf der HANNOVER MESSE auf der Bühne vorstellen und habe auch einen Stand.

+  

ChatGPT kann Fehler machen. Überprüfe wichtige Informationen. Siehe [Cookie-Voreinstellungen](#).

2 · Zielkunden definieren

Ideal Customer Profile – Wen willst du wirklich ansprechen?

Warum ist dieser Schritt wichtig?

Wer alle ansprechen will, spricht niemanden an.

Beim Markteintritt sind deine Ressourcen begrenzt – Zeit, Budget, Aufmerksamkeit. Du musst priorisieren, damit dein Angebot dort landet, wo es am stärksten wirkt.


Ein scharfes ICP hilft dir:

- Die passenden Kanäle, Botschaften und Events zu wählen
- Deine Sprache genau auf eine Person zu kalibrieren
- Nein zu sagen zu Kundinnen, die dich nicht weiterbringen

Methode im Briefing

ICP – Ideal Customer Profile

- **Demografie**
 - Rolle, Branche, Unternehmensgröße
- **Kaufprozess**
 - Wann und warum kauft sie?
- **Persona**
 - Macht ICP greifbar für Dich
- ergänzend kann sinnvoll sein:
 - Werte, Ängste, Wünsche, Ambitionen

 *Als Input: dein Value Proposition Dokument aus Schritt 1.*

2 · Zielkunden definieren

Ergebnis

Dein Ideal Customer Profile – konkret und greifbar

Bestes Einstiegssegment

Empfehlung:

Scaling-Founderinnen (5–40 Mitarbeitende)

Begründung:

maximaler Entscheidungsdruck

maximaler Fokusbedarf

maximales Peer-Bedürfnis

maximale Community-Wirkung

ICP Persona

Name: Anna Berger

Rolle: Gründerin / Geschäftsführerin

Branche: Agentur / SaaS / Beratung / Plattform /
Education / Impact Venture

Unternehmensgröße: 8–25 Mitarbeitende

Plus:

- Situation heute
- Problem
- Zielzustand
- Entscheidungsprozess
- Kauftrigger
- Einwandrisiken
- Drei reale Alltagssituationen dieser Zielkundin

3 · Pitch entwickeln und prompten

Ein Pitch – oder mehrere? Situationsbezogen kommunizieren.

Warum ist dieser Schritt wichtig?

Der 30-Sekunden-Pitch von der Bühne ist nicht der Pitch am Messestand – und nicht der Pitch im LinkedIn-DM.

Du brauchst mehrere Varianten deiner Kernbotschaft, die alle denselben Wert transportieren – aber an Kontext, Zeit und Ton der Situation angepasst sind.

Mit KI kannst du diese Varianten in Minuten entwickeln statt in

Tagen. rein fachlicher Pitch. Noch effektiver und authentischer werden Pitches

wenn man u.a.

- Tonalität
- Persönliche Elemente
- Beispiele
- Struktur-Wunsch für Elevator Pitch: Hock - Hauptteil - CTA

klar einbrieft oder anfragt.

Methode im Briefing

Pitch-Varianten nach Situation

Ergebnis:

- **Elevator-Pitch (30 Sek.)**
 - für Bühne und spontane Begegnungen
- **Messestand-Pitch (2 Min.)**
 - mit Nutzen, Differenzierung, Call-to-Action
- **Long-Version (5 Min.)**
 - mit Story, Beispielen, Proof Points
- **Text-Pitch**
 - für LinkedIn, E-Mail, Folgemail nach Event

💡 *Als Input: Value Proposition + ICP. Bitte KI, die Pitches auf deine Zielkundin zu kalibrieren.*

3 · Pitch entwickeln und prompten

Ergebnis

Mehrere Pitch-Varianten – ready to use

6-Word-Stories (Deutsch, founderinnen-spezifisch)

Wachstum braucht Raum zum klar Denken

2-Satz Pitch

Viele Gründerinnen skalieren ihr Unternehmen schneller als ihre eigene Denkzeit mitwächst. DRIFTBASE ist ein kuratierter Deep-Work-Arbeitsraum am Meer, in dem Gründerinnen Abstand zum Tagesgeschäft gewinnen, strategische Klarheit entwickeln und sich mit anderen Entscheiderinnen auf Augenhöhe verbinden.

Messe-Pitch (Kurzansprache nach Vortrag)

Viele Gründerinnen sagen mir nach der Skalierungsphase denselben Satz:

Ich habe Verantwortung für alles – aber kaum Raum zum Denken.

DRIFTBASE ist genau dafür gebaut: kleine kuratierte Gruppen von Gründerinnen arbeiten mehrere Tage konzentriert an ihren strategischen Themen – mit Struktur, Peer-Sparring und echter Umsetzung statt Event-Programm.

3 · Pitch entwickeln und prompten

Ergebnis

Mehrere Pitch-Varianten & Vertriebsunterlagen – ready to use

DRIFTBASE · OFF-SEASON BUSINESS EXPERIENCE

Wenn Unternehmen wachsen, wächst strategische Zeit nicht automatisch mit.

Viele Gründerinnen arbeiten im Unternehmen – statt an der Richtung.

DRIFTBASE

01 / 11

Rollenklärung Wo du Gründerin bist – und wo längst Geschäftsführerin.	Drei Prioritäten Die Themen, die im kommenden Quartal wirklich Gewicht haben.	12-Monats-Plan Ein Plan, der dich trägt – nicht nur ein Dokument.
---	---	---

Nicht garantiert, aber typisch. Was bei dir entsteht, entsteht aus deiner Frage.

DRIFTBASE

07 / 11

DRIFTBASE · ONE-PAGER · ANGEBOT
Off-Season Business Experience
An der Küste · kuratiert · kleine Gruppe

FÜR GRÜNDERINNEN IN DER SKALIERUNGSPHASE

Der **Denkraum** für Gründerinnen in der Skalierungsphase.

Wenn das Unternehmen wächst, wächst der Denkraum selten mit. DRIFTBASE stellt ihn zur Verfügung – strukturiert, an der Küste, in einer Gruppe auf Augenhöhe.

PROBLEM Strategisches bleibt liegen. Operatives verdrängt Wichtiges. Team wächst, Entscheidungsdichte steigt – und genau die Fragen, die Richtung geben, finden keinen Raum im Kalender. Strategie wird verschoben, bis sie dringend wird.	LÖSUNG Kuratiertes Deep-Work-Raum am Meer. 3- bis 7-tägige Formate in kleinen Gruppen. Klare Dramaturgie, geschützte Arbeitszeit, Peers auf Augenhöhe. Kein Rückzug vom Alltag – sondern präzise Arbeit am Wichtigsten.
--	---

ZIELGRUPPE
Gründerinnen mit wachsendem Team.
Die Entscheidungsverantwortung steigt schneller als die strategische Bandbreite. Wer 2-50 Mitarbeitende führt, kennt das Gefühl, an den eigenen Themen nicht mehr regelmäßig zu arbeiten.
2-50 Mitarbeitende · operativ eingebunden · strategisch gefordert

WORAN GEARBEITET WIRD
Strategie, Positionierung, Teamstruktur.
Teilnehmerinnen arbeiten mehrere Tage konzentriert an den Fragen, die im Alltag zu kurz kommen – mit Struktur, moderierten Peer-Formaten und der Ruhe, die solche Fragen brauchen.

NUTZEN · FÜNF KONKRETE ERGEBNISSE

01 Strategische Klarheit Offene Fragen sind sortiert und geordnet.	02 Bessere Prioritäten Klar, was die nächsten 90 Tage führt – und was nicht.	03 Konkreter Fortschritt Ergebnisse, die im Alltag weiter tragen.	04 Peer-Austausch Augenhöhe statt Bühne. Kontext statt Visitenkarten.	05 Mentale Entlastung Raum zum Denken – und damit Kraft zum Handeln.
--	--	---	---	--

VORGEHEN · DIE VIER MODULE

01 - ARCHITEKTUR Deep-Work-Slots Mehrzügige Dramaturgie mit geschützter Arbeitszeit und klarem Rhythmus.	02 - INHALT Masterclasses Kuratierte Impulse aus Praxis und Wissenschaft – umsetzungsorientiert.	03 - AUSTAUSCH Peer-Sessions Moderierte Arbeitsgruppen und Mastermind-Formate auf Augenhöhe.	04 - RAHMEN Kuratierte Gruppe Begrenzte Teilnehmeranzahl. Kontext statt Masse – als Prinzip.
--	--	--	--

ABGRENZUNG · WAS DRIFTBASE NICHT IST

Retreat KEIN WELLNESS	Konferenz KEINE BÜHNE	Coworking KEIN SCHREIBTISCH	SONDERN Fortschrittsraum.
---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------------	--

Ich kam mit zehn offenen Fragen – und reiste mit drei klaren Entscheidungen. Nichts davon hätte in meinem Kalender Platz gefunden.

EINLADUNG
Bewirb dich für die nächste DRIFTBASE Session.
Begrenzte Plätze. Kuratierte Gruppe. Platzvergabe nach Passung.

FORMAT
3 oder 7 Tage · Off-Season · Küste

GRUPPE
Klein & kuratiert · Gründerinnen auf Augenhöhe

NÄCHSTER SCHRITT
Platz anfragen über driftbase.com

DRIFTBASE · Off-Season Business Experience
Für Gründerinnen in der Skalierungsphase

4 · Pitch & Gesprächstrainer

Pitch üben mit ChatGPT Voice – sofort. Überall. Ohne Publikumsangst.

Warum ist dieser Schritt wichtig?

Ein Pitch wirkt erst, wenn du ihn sprechen kannst, nicht lesen musst.

Die meisten Gründerinnen üben zu wenig, weil ihnen ein sicheres Gegenüber fehlt. Mit ChatGPT Voice hast du einen geduldigen Sparringspartner, der:

- Einwände simuliert, die echte Kundinnen bringen
- Rückfragen stellt wie auf einer Konferenz
- Dir Feedback gibt – zu Struktur, Ton, Füllwörtern

Methode im Briefing

Rollen-Prompt für den Trainer

- **Rolle**
 - *"Du bist erfahrener Messe-Besucher auf der Unleash"*
- **Kontext**
 - ICP + Value Proposition als Anhang
- **Ablauf**
 - Hör zu, frag kritisch nach, gib konkretes Feedback
- **Voice-Modus aktivieren**
 - Üben, korrigieren, (wiederholen)

4 · Pitch & Gesprächstrainer

Ergebnis

Voice-Training & fertige Bühnenpräsentation

News Nuggets

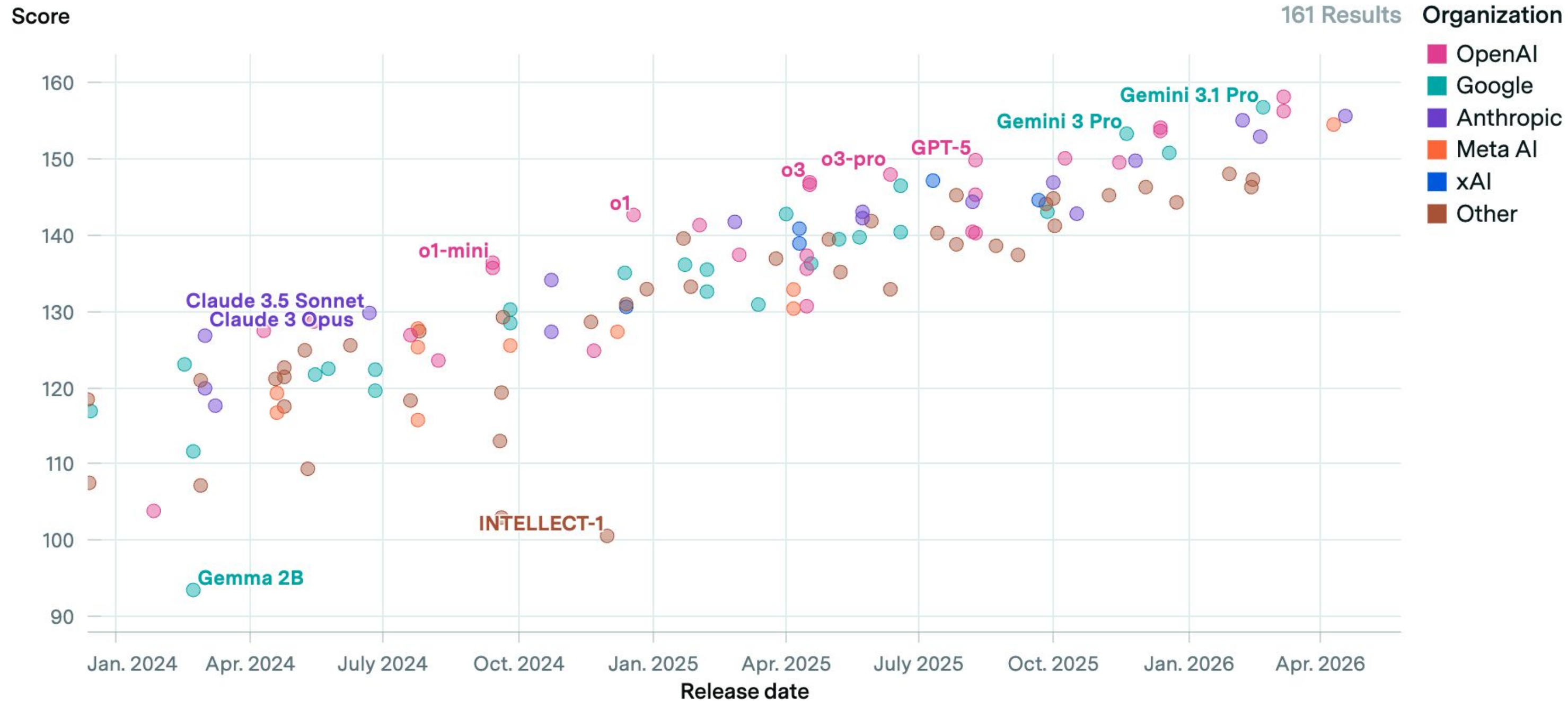


KI

NAVIGATORINNEN
HANNOVER

Welche Modell performt am Besten?

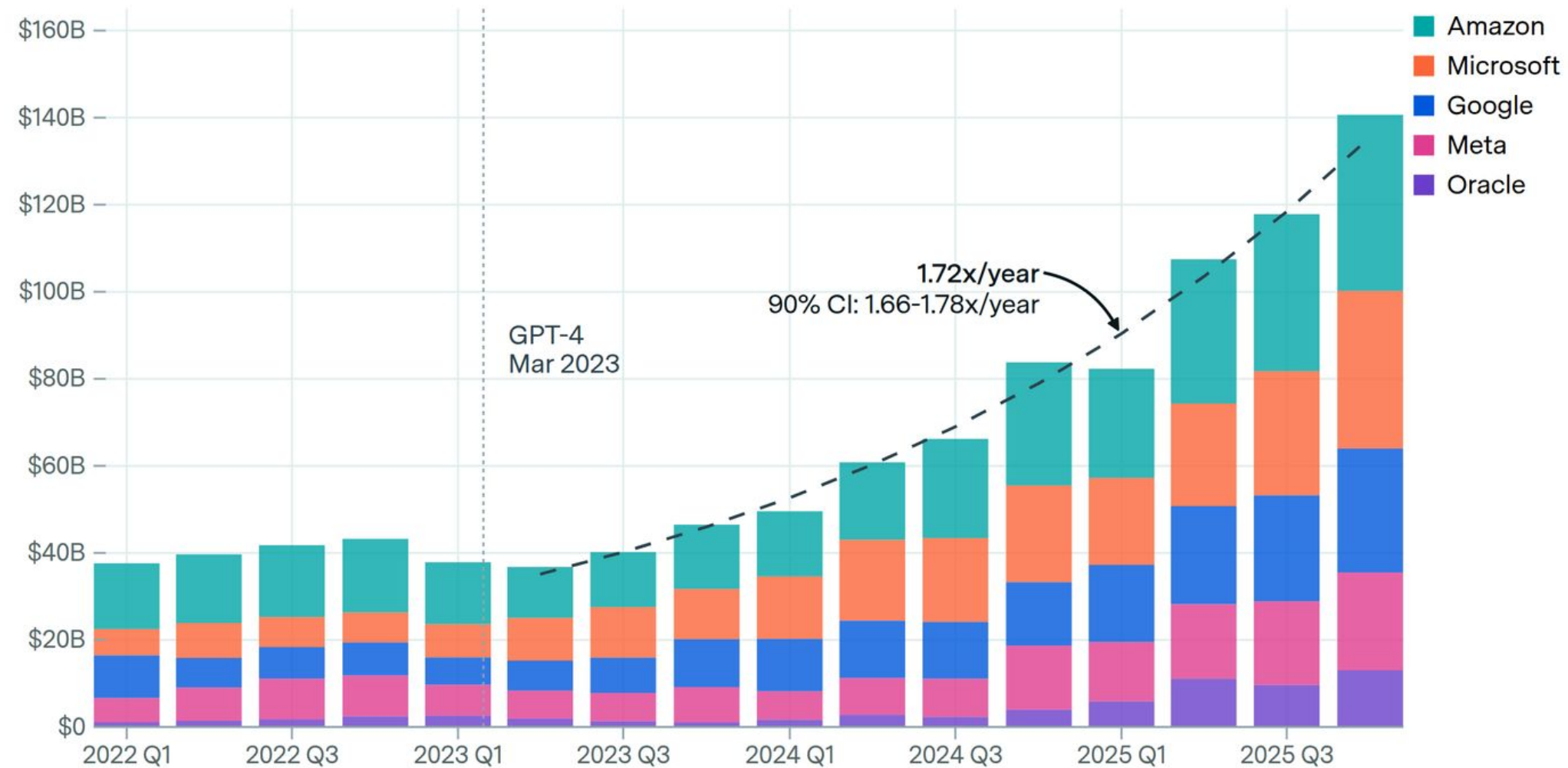
Epoch Capabilities Index (ECI)



Unvorstellbare Investitionen in AI

Hyperscaler capex has quadrupled since GPT-4's release, nearing half a trillion dollars in 2025

Capital Expenditures (USD)



Capital expenditures include non-AI spending; investor communications emphasize that growth has been driven by AI data center buildouts

Digital Sovereignty - Großes HANNOVER MESSE THEMA

Cloud-Infrastruktur ist heute Teil geopolitischer Machtarchitektur



NL#TIMES TOP STORES HEALTH CRIME POLITICS BUSINESS TECH

Microsoft Outlook - Credit: ianbushby / DepositPhotos - License: DepositPhotos

BUSINESS TECH INTERNATIONAL CRIMINAL COURT ICC MICROSOFT DONALD TRUMP SHARE THIS

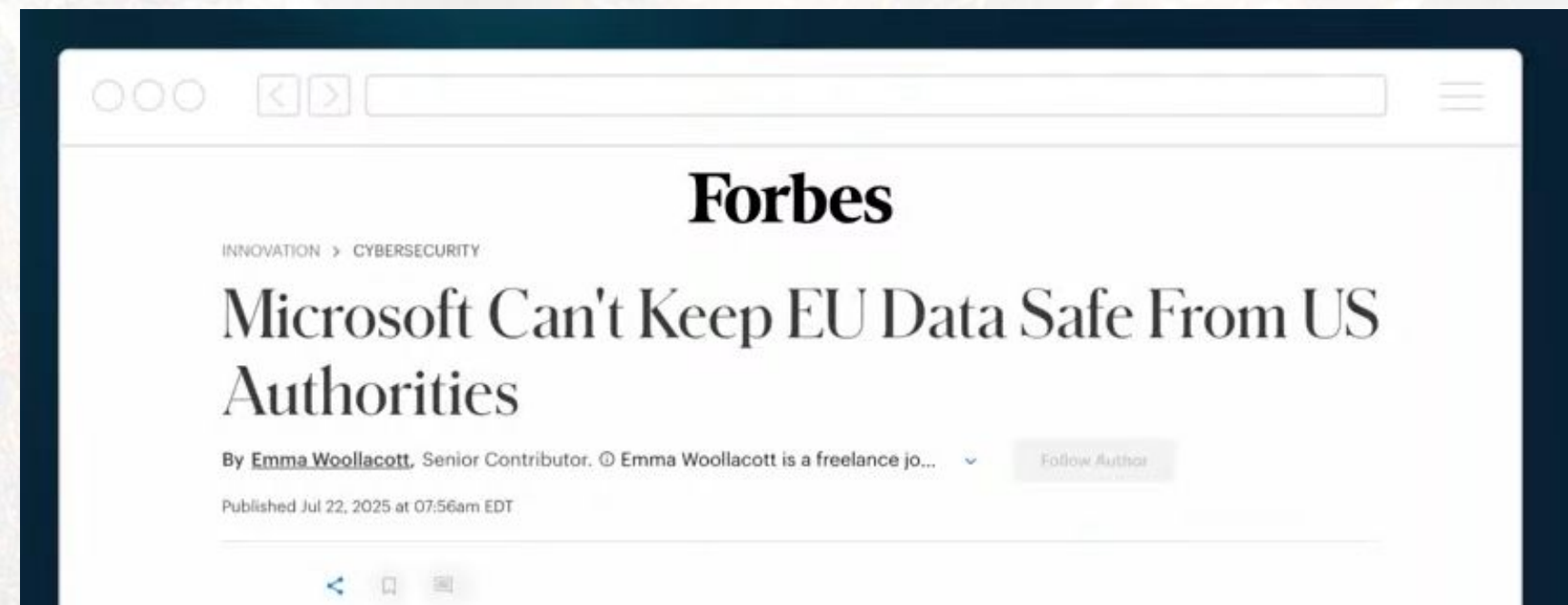
+ MORE TAGS

TUESDAY, 20 MAY 2025 - 09:13

Microsoft's ICC email block triggers Dutch concerns over dependence on U.S. tech

Microsoft's recent decision to block access to the email account of International Criminal Court (ICC) Chief Prosecutor Karim Khan is raising urgent questions in the Netherlands about the country's deep reliance on American technology companies, [de Volkskrant](#) reports. The move followed U.S. President Donald Trump's [sanctions against the ICC](#)—an escalation triggered by arrest warrants targeting, among others, Israeli Prime Minister Benjamin Netanyahu.

The blocked access, enforced by Microsoft, means Khan can no longer read messages sent to his official account. The decision, directly tied to U.S. foreign policy, reportedly underscores the vulnerability of Dutch public institutions that depend on American tech infrastructure. The incident has reignited political debate about the extent to which the Netherlands can—and should—continue relying on Microsoft.



Forbes

INNOVATION > CYBERSECURITY

Microsoft Can't Keep EU Data Safe From US Authorities

By **Emma Woollacott**, Senior Contributor. © Emma Woollacott is a freelance jo... [Follow Author](#)

Published Jul 22, 2025 at 07:56am EDT

Nächste Termine

Immer Freitags, 12–13 Uhr in Zoom

29.05.2026

Sichtbarkeit erhöhen mit KI

26.06.2026

Den Vertrieb auf Kurs bringen (Teil 2):
Dein eigenes Vertriebs-GPT Schritt für Schritt erstellen

KI

NAVIGATORINNEN
HANNOVER

Thank You

Kontakt

Meldet euch bei Fragen – wir freuen uns auf den Austausch.

Vernetzt euch gerne mit uns auf LinkedIn

KI Navigatorinnen Hannover