



Sicherere Marketingentscheidungen für Startups

Ein Workshop-Format für passende Kanäle, Messaging und nächste Marketingmaßnahmen

Formatsvorschlag für EXIST-Startups und weitere Teams im Netzwerk



Das Ergebnis für teilnehmende Teams

- ✓ die eigene Marketingposition klarer einordnen
- ✓ geeignete Maßnahmen und Kanäle besser priorisieren
- ✓ passendes Messaging und den nächsten Marketingtest ableiten
- ✓ relevante Signale im Funnel gezielt beobachten

1 Warum dieses Format relevant ist

Viele Startups haben nicht zu wenige Marketingideen – sondern zu wenig Klarheit darüber, welche Maßnahme gerade wirklich zu Produkt, Zielgruppe und Stage passt. Gerade bei knappen Ressourcen sind falsche Tests teuer.

- Kanäle werden oft nach Trend statt nach Produktlogik gewählt
- Messaging bleibt zu breit oder zu produktzentriert
- Kampagnen starten ohne klare Lernfrage
- erste Signale werden zu früh oder falsch interpretiert



2 Die Kernidee des Workshops

Im Zentrum steht die Frage: Welche Marketingmaßnahme ist für unser Startup jetzt die sinnvollste – und woran erkennen wir, ob sie funktioniert?



Education Zone

Markt und Problemverständnis aufbauen



Curiosity Zone

Interesse und Relevanz erzeugen



Trust Zone

Vertrauen und Glaubwürdigkeit stärken



Performance Zone

konkrete Nachfrage und Conversion testen

Erst wenn ein Team seine Position versteht, lassen sich Ask, Kanal und Messaging sinnvoll ableiten.

3 Was die Teams im Workshop bearbeiten

1



Position finden

Wo stehen Produkt, Zielgruppe und Markt gerade?

2



Nächstes Ziel klären

Was ist unser sinnvoller nächster Ask?

3



Kanäle & Messaging wählen

Welche Kombination passt zu unserer Stage?

4



Signale definieren

Woran messen wir, ob der Test sinnvoll war?



Praxisnah statt theoretisch: kurze Impulse, klare Entscheidungslogik und Anwendung auf echte Startup-Fälle.



Wofür das Format gedacht ist

Praxisnaher Workshop-Vorschlag für Startups im Netzwerk



Für welche Teams das Format besonders relevant ist

- ✓ Startups mit MVP oder erstem marktfähigem Angebot
- ✓ Teams vor der nächsten Go-to-Market-Entscheidung
- ✓ Unsicherheit bei Kanalwahl, Messaging oder Funnel
- ✓ erste Kampagnen, Outreach oder Landingpages in Vorbereitung
- ✓ bestehende Maßnahmen laufen, aber die nächsten Schritte sind unklar

1 Was Startups konkret mitnehmen



eine klarere
Einordnung der
eigenen
Marketingposition



mehr Sicherheit
bei der Wahl des
nächsten Ask



bessere
Priorisierung von
Kanälen und
Maßnahmen



ein passender
nächster
Marketingtest statt
allgemeiner Theorie



mehr Klarheit
darüber, welche
Signale wirklich
beobachtet werden
sollten

2 Warum Crelora dieses Format anbietet

Crelora ist selbst ein EXIST-gefördertes Startup aus Sachsen-Anhalt. Mit OneLence entwickeln wir ein Tool, das Teams hilft, Marketingquellen, Signale und nächste Schritte besser einzuordnen. Aus eigener Erfahrung wissen wir, wie knapp Zeit, Fokus und Budget gerade in frühen Phasen sind. Deshalb teilen wir dieses Wissen in einem praktischen Format – nicht als Produktpräsentation, sondern als Unterstützung für bessere Marketingentscheidungen.

3 Nutzen für das Netzwerk



- ✓ praxisnahes Zusatzangebot für EXIST-Startups und weitere Teams



- ✓ Unterstützung bei einem häufigen Engpass: Marketing- und Go-to-Market-Entscheidungen



- ✓ Format mit direktem Anwendungsnutzen statt allgemeiner Marketingtheorie



- ✓ Einblick in wiederkehrende Fragen der Teams rund um Kanäle, Messaging und Signale



- ✓ anonymisierte Learnings können im Nachgang zusammengefasst werden



- ✓ geeignet als Pilotformat für das Netzwerk

4 Vorschlag für ein Pilotformat



Format: 2-stündiger Workshop



Zielgruppe: ausgewählte Startups im Netzwerk



Durchführung: online oder vor Ort



Ziel: klarere nächste Marketingentscheidungen für teilnehmende Teams

Gern stimmen wir gemeinsam ab, ob und in welcher Form sich daraus ein passender Pilot für Ihr Netzwerk entwickeln lässt.



Im Mittelpunkt steht nicht unser Produkt, sondern ein Entscheidungsformat, das Startups hilft, Ressourcen sinnvoller einzusetzen.