

Engpaßkonzentrierte Strategie

Stärken ermitteln	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welche Produkte/Leistungen stellen Sie her / könnten Sie herstellen? 2. Wie unterscheiden sich diese Produkte/Leistungen von denen der Mitbewerber? 3. In welchem Bereich ist Ihr Marktanteil am größten? 4. Was würden Sie am liebsten tun, sind Sie am besten geeignet? 5. Welche Zielgruppen-Probleme lösten Sie bisher, könnten noch gelöst werden? 6. Welche internen Probleme werden oder wurden bisher gelöst? 7. Welche Wunschkilder, Visionen, Zielvorstellungen haben Sie? 8. Wie lautet die (Unternehmens-)Philosophie? 9. Zu welcher Zielgruppe haben Sie eine besonders gute/nützliche Beziehung? 10. Was trauen Ihnen Ihre Kunden vor allem zu? 	Priorität	Start	Ende	OK?
Geschäftsfelder	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welche Geschäftsfelder ergeben sich unmittelbar aus Ihren speziellen Stärken? 2. Welche weiteren Verwendungszwecke und Vermarktungschancen sehen Sie für Ihre Stärken? 3. Welche Geschäftsfelder ergeben sich aus der Kombination einzelner Stärken? 4. Welche Probleme können mit Ihren speziellen Stärken gelöst werden? 5. Welche Aufgaben-/Geschäftsfelder hatten Sie/Ihr Unternehmen bisher? 6. Welche Aufgaben-/Geschäftsfelder haben Sie/Ihr Unternehmen zur Zeit? 7. Auf welchen Geschäftsfeldern hatten Sie bisher die stärkste Marktstellung? 8. Auf welchen Geschäftsfeldern können Sie relativ rasch die Marktführung übernehmen? 9. Mit welchem Geschäftsfeld können Sie sich am stärksten identifizieren? 10. Auf welchem Geschäftsfeld ist die Nachfrage am stärksten? 	Priorität	Start	Ende	OK?
Zielgruppe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welche Zielgruppe entspricht der Stärke Ihres Unternehmens? 2. Welche Zielgruppen hatt Ihr Unternehmen früher? 3. Welche Zielgruppen hat Ihr Unternehmen jetzt? 4. Welche Zielgruppen sind für Sie die angenehmsten und lohnendsten? 5. Bei welcher Zielgruppe lösen Sie ein besonders brennendes Problem? 6. Bei welcher Zielgruppe könnten Sie ein besonders brennendes Problem lösen? 7. Welche Zielgruppe hat den dringsten Bedarf nach Ihrer Leistung oder könnte ihn haben? 8. Auf welche Zielgruppe übt Ihr Unternehmen die größte Anziehungskraft aus? 9. Wie würde Ihr/e Lieblingskunde/in aussehen? 10. Wie sieht die für das Geschäftsfeld theoretisch optimale Zielgruppe aus? 	Priorität	Start	Ende	OK?
Brennendste Probleme	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welche Zielgruppen-Probleme, welche Wünsche, Bedürfnisse, Sorgen und Reklamationen sind Ihnen bereits bekannt? 2. Welche Probleme lösen Sie bereits und welche könnten noch besser gelöst werden? 3. Welche Kunden haben Sie in der Vergangenheit verloren und warum? 4. Welche Kunden haben Sie in der letzten Zeit dazugewonnen und warum? 5. Welche Reaktionen zeigen Ihre Kunden auf Ihre Angebote? (Sympathie, Ablehnung, Aufträge...) 6. Welches wäre Ihr brennendstes Problem, wenn Sie sich in der Situation Ihrer Zielgruppe befänden? 7. Welche Probleme könnten auftauchen, die im Zusammenhang mit Ihren Produkten/Leistungen stehen? 8. Welche dieser Probleme könnten Sie besser lösen und was hindert Sie daran (interner Engpaß)? 9. Welche Probleme empfindet Ihre Zielgruppe als besonders drängend (Umfrageergebnisse)? 10. Mit welchen Mitteln können Sie dauerhaft in Kontakt mit Ihrer Zielgruppe bleiben? (Seminare, Workshops, Beiräte) 	Priorität	Start	Ende	OK?
Innovationsstrategie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welche grundsätzlichen Verbesserungsmöglichkeiten (Innovationen) sehen Sie in Ihren Leistungen und Produkten? 2. Welche Innovationen lösen das von der Zielgruppe am brennendsten empfundene Problem? 3. Welche Mitglieder der Zielgruppe sind für einen Akzeptanz-Test geeignet? 4. Wie sieht die ideale Problemlösung aus? 5. Wie wird dieses Problem bisher gelöst? 6. Welche anderen Lösungsansätze sind denkbar? 7. Was hindert Sie an der Durchführung der Innovationen (Liste der denkbaren Engpässe)? 8. Welcher Engpaß behindert die Innovation am stärksten? 9. Welche Informationen und welches KnowHow brauchen Sie für die Innovation? 10. Welche Engpässe sind nur mit Hilfe von Kooperationspartnern zu lösen? 	Priorität	Start	Ende	OK?
Kooperationsstrategie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wie lauten (> Innovationsstrategie) konkret die Engpässe, die Sie mit Kooperationspartnern überwinden wollen? 2. Welche fachlichen Fähigkeiten und Eigenschaften soll der Kooperationspartner mitbringen um diese Engpässe zu überwinden? 3. Welche persönlichen Fähigkeiten und Eigenschaften soll der Kooperationspartner mitbringen? 4. Welche Leistungen erwarten Sie von Ihrem Kooperationspartner? 5. Was können Sie Ihrem Partner bieten? 6. Mit welchen Erfolgsversprechungen können Sie Ihren potentiellen Partner zum Mitmachen motivieren? 7. Über welche Wege/Medien erreichen Sie ihre Minimumgruppe (die Personen, die Ihren Engpaß lösen können)? 8. Welche Synergien versprechen Sie sich von der Kooperation? 9. Wie lautet das gemeinsame Ziel (die Verfassung/das Grundgesetz) der Kooperation? 10. Wie eng sollen oder wollen Sie mit Ihrem Kooperationspartner zusammenarbeiten (Absprachen, Verträge)? 	Priorität	Start	Ende	OK?
Konst. Grundbedürfnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Welches konstanten Grundbedürfnis steht hinter dem von der Zielgruppe am brennendsten empfundenen Problem? 2. Welches variable Bedürfnis wird durch Ihre Leistung befriedigt und welches konstante Grundbedürfnis steht dahinter? 3. Mit welchen variablen Produkten/Leistungen kann das konstante Grundbedürfnis abgedeckt werden? 4. Welche Wege gibt es noch, wie Sie das konstante Grundbedürfnis Ihrer Zielgruppe befriedigen können? 5. Auf welchem Weg können Sie den Kontakt zu Ihrer Zielgruppe dauerhaft institutionalisieren? 6. Gibt es einen Weg, Ihre Leistungen in eine leicht multiplizierbare Form zu bringen? 7. Können Sie sich vorstellen, Ihre Leistungen über ein Franchise-Konzept anzubieten? 8. Welche internen Unternehmensfunktionen könnten Sie evtl. auslagern, was können Sie ganz oder teilweise delegieren? 9. Welche Unternehmensfunktionen müssen Sie unter allen Umständen selbst ausführen? 10. Können Sie sich irgendeinen Umstand vorstellen, der Sie auf Ihrem Geschäftsfeld dauerhaft gefährden könnte? 	Priorität	Start	Ende	OK?