

ÖKO SYSTEM ANALYSIEREN



DEFINIERE DAS GESCHÄFTSFELD BZW. DAS TÄTIGKEITSFELD!



SAMMLE & STRUKTURIERE MARKET COMPANIONS!

Sorge für ein vollständiges Bild zum marktbegleitenden Umfeld!

beispielhafte Unterscheidungen



MAPPING

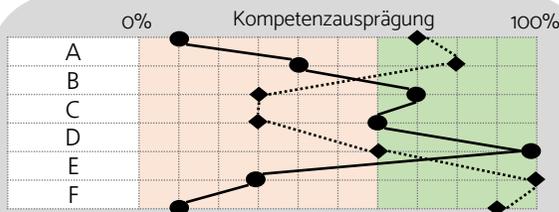
PRÜFE STÄRKEN & SCHWÄCHEN!



Beziehe eine SWOT-Analyse auf das MAPPING und leite Kernaussagen ab!

STRENGTH Unsere zentralen Stärken bzw. Schwächen von Anderen.	WEAKNESS Unsere zentralen Schwächen bzw. Stärken von Anderen.
OPPORTUNITIES Welche zentrale Chancen bestehen?	THREATS Welche besonderen Risiken bestehen?

SWOT



Liste konkrete Themenfelder, Merkmale oder Erfolgsfaktoren auf und beurteile den jeweiligen Kompetenzstatus!



MARKTPositionIERUNG

SCHLUSSFOLGERE & POSITIONIERE!



Konkretisiere, präzisiere und verdichte die gewonnenen Ergebnisse!

KERNKOMPETENZFUNDAMENT

- wesentliche Kriterien objektiv definieren
- Themen und Kompetenzen: Was mehr, weniger, neu, anders machen, teilweise oder ganz weglassen?
- Was ist unser besonderer Nutzen?
- (Miss-)Erfolge der Vergangenheit konkretisieren
- Wo liegt Achillesferse: unsere / Market Companions?
- Perspektive von Zukunftskompetenzen entwickeln

ZENTRALE LEARNINGS

-
-
-

MISSION STATEMENT

- VISION | Wer, was wie wollen wir sein?
- KOMPETENZ | Was zeichnet uns aus?
- WERTE | Für welche Werte stehen wir?
- ERGEBNIS | Welche Ziele verfolgen wir?
- MISSION | Warum tun wir das, was wir tun?
- MOTIVATION | Was treibt uns dabei an?

FAZIT