

Unternehmensstrategie

Bearbeitet am von

# Kundennutzen und Kernkompetenz

1. Welchen Nutzen bieten wir unseren Kunden mit unseren Produkten und Leistungen? (Was ist unsere VSP – Value Selling Proposition)













1. Was ist unsere Kernkompetenz? (Besondere Fähigkeiten)















1. Welche zentralen Probleme werden mit unseren Produkten und Leistungen gelöst?













1. Welche Träume unserer Kunden füllen wir mit Leben?













1. Welcher Mehrwert entsteht dadurch für unsere Kunden?











1. Was sind unsere Produkte und Leistungen – und was nicht?











# Zielgruppen (Interessensgruppe, Customers-Segment)

1. Wer sind unsere Kunden?













1. Wer sind nicht unsere Kunden?











1. Wem wollen wir zukünftig etwas verkaufen?





















1. Nutzen wir unsere Kernkompetenz für unsere Kunden?





















# Potenzial

1. Wie viele potenzielle Kunden haben wir?











1. Wie groß ist unser Markt?













1. Wie groß ist der Wettbewerb in unserem Markt?











1. Wie groß ist unser Marktanteil?











# Fünf Kräfte (nach Porter)

1. Wie groß ist der bestehende Wettbewerb?













1. Wie leicht kommen neue Wettbewerber hinzu? (Markteintrittsbarrieren)











1. Wie groß ist die Macht der Kunden?













1. Wie groß ist die Macht der Lieferanten?













1. Sind Substitutionsprodukte oder -leistungen zu befürchten?











# Synergie

1. Wie sieht unsere Wertschöpfung aus?











1. Wodurch ist sie einmalig?













1. Welche Synergien nutzen unserer Geschäftsidee?











# Geld verdienen und Bezahlung

1. Wie wollen wir mit unserer Leistung Geld verdienen?



















1. Welches sind die wesentlichen Erlösquellen und Kostenfaktoren?



















1. Wie hoch sind die Deckungsbeiträge unserer Angebote?





















1. Wie viel können und wollen unsere Kunden für unsere Leistungen ausgeben?

















