

StrategieKarte

Name: _____ Datum: _____

1. Schritt: a) IST-SITUATION		1. Schritt: b) STÄRKEN-PROFIL		2. Schritt: GESCHÄFTSFELD	3. Schritt: ZIELGRUPPE		
Leistungsangebot Produkte, Dienstleistungen	Unternehmensstruktur Umsatz, Kunden, Organisation	Spezielle Stärken Unternehmen, Produkte, Personen	Bewertung Aus Kundensicht 0 50 100	Geschäftsfelder Aktive, passive, mögliche und Grundfunktion	Zielgruppen Bestehende und potenzielle Kunden und Region		
	Wettbewerber				Teil-Zielgruppe	Vorgelagerte Zielgruppen	
Wünsche, Ziele und Vision	Beziehungen	Die Erfolg versprechendsten Stärken		Das Erfolg versprechendste Geschäftsfeld	Die Erfolg versprechendste Zielgruppe		
4. Schritt: BRENNENDSTES PROBLEM		5. Schritt: INNOVATION		6. Schritt: KOOPERATION		7. Schritt. KONSTANTES GRUNDBEDÜRFNIS	
Probleme, Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppe		Mögliche Problemlösungen		Mögliche Kooperationspartner		Positionierung, konstantes Grundbedürfnis der Zielgruppe, zwingender Nutzen, Kernsatz, Elevator Pitch	
Das von der Zielgruppe am brennendsten empfundene Problem		Nächster Innovationsschritt, Nutzen, USP		Der optimale Kooperationspartner		Vision – Mission – Leitbild	