

Leitfaden Unternehmensstrategie

Unternehmen:

Welche Schritte gilt es bei der Entwicklung einer Strategie in kleinen und mittelständischen Unternehmen zu beachten?

1. Formulieren Sie immer zuerst Ihre Vision! Ihre Vision ist der Antrieb und die Energie. Ihre Vision beantwortet die **WARUM!** Warum tut Ihr Unternehmen das, was es tut.
2. Ihre Ziele geben vor **WAS** Sie und Ihr Unternehmen erreichen wollen.
3. Nun ist es soweit – **WIE** wollen Sie Ihre Ziele und Vision erreichen? Diese Antwort liefert die passende Strategie. Diese gibt Orientierung für Sie und Ihre Mitarbeiter bei der Entscheidungsfindung, den Werten und Letztendes für was Ihr Unternehmen steht.
4. Ableiten konkreter Maßnahmen und Definition bestimmter Kenngrößen und Kennzahlen und Planung Ihres künftigen wirtschaftlichen Erfolgs.
5. Messen und Steuern über Controlling-Tools, die an Ihr Unternehmen angepasst sind und Sie auf Kurs halten.

Sie haben Ihre Vision und Ihre Ziele fertiggestellt? Dann können Sie sich in aller Ruhe Ihrer Strategie widmen.

WIE entwickeln Sie nun Ihre Strategie?

	Maßnahme und Tools	Erledigt?	
1.	<p>Unternehmenscheck und -analyse.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wie ist das Marktumfeld in dem sich Ihr Unternehmen befindet? 2. Wie ist die Wettbewerbssituation? 3. Was sind die Kundenbedürfnisse? 4. Wie ist die politische Situation in den Zielmärkten? 5. Ist mit technologischen Erneuerungen zur rechnen/zeichnen sich neue Trends ab? 6. Welche äußeren Faktoren können mein Unternehmen beeinflussen, die ich selbst nicht in der Hand habe? 7. Intensive Analyse der Unternehmensdaten (ZDF). Wie steht mein Unternehmen da? <ul style="list-style-type: none"> • Kennzahlen • Haftungsrisiken • Vertragswesen • Technologie • Mitarbeiter 	JA	<input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>

2.	SWOT-Analyse Die SWOT-Analyse stellt die Erkenntnisse, die im Unternehmenscheck gewonnen wurden gegenüber und bringt damit die Risiken und Chancen sowie die Stärken und Schwächen in eine Struktur und ermöglicht so eine Grundlage zur Strategieentwicklung.	JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>
3.	Strategieentwicklung Die Strategieentwicklung ist ein Kreativprozess und es gibt keine Musterlösung oder Standardlösung. Es gibt Ihre Lösung. Durch das Gegenüberstellen und Verbinden der Vier-Felder aus der SWOT-Analyse ergeben sich Ansätze für die Entwicklung: Stärken/Chancen: Stärken/Risiken: Schwächen/Chancen: Schwächen/Risiken: Daher	JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>
4.	Positionierung <ol style="list-style-type: none"> 1. Wer ist meine Zielgruppe? 2. Wie sieht mein Lieblingskunde aus? 3. Welche Märkte möchte ich bedienen? 4. Welche Leistungen möchte ich anbieten? 5. Womit kann ich meinem Kunden einen Mehrwert schaffen? 	JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>
5.	Überblick durch das Geschäftsmodell Nutzen Sie für Ihr Geschäftsmodell das Business-Model-Canvas. Es wird Ihnen einen Überblick verschaffen und Sie dabei unterstützen Maßnahmen zur Strategieumsetzung liefern.	JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>

Neben diesem Prozess gibt es noch einige Tools, die Sie unterstützen die passende Strategie zu finden und umzusetzen.

Gerne können Sie mich jederzeit kontaktieren, sollten Sie Fragen haben und nicht weiterkommen.

Business Model Canvas

Schlüsselpartnerschaften	Schlüsselaktivitäten	Kundennutzen	Kundenbeziehungen	Zielgruppen
	Schlüsselressource		Vertriebskanäle	
Kostenstruktur		Erlösquellen		