

GRATIS

Checkliste zur Unternehmensstrategie

Für Unternehmer aus der Baubranche, die mit ihrer Unternehmens-/Marketingstrategie erfolgreicher werden wollen:

Nutzen Sie die Check-Liste, um Ihre Strategie zu überprüfen



Checkliste Strategie

1. Ist Ihre Strategie richtig?

Sind Sie mit der derzeitigen Ausrichtung Ihres Unternehmens überdurchschnittlich erfolgreich?

Können Sie mit dieser Ausrichtung auch in 5 Jahren noch überdurchschnittlich erfolgreich sein?

Gibt es Veränderungen bzgl. Kundenbedürfnisse, Technologien, Markt oder Konkurrenz, die Sie zu einschneidenden Veränderungen zwingen könnten?

Besitzen Sie eine Vision davon, was Ihr Unternehmen in drei bis fünf Jahren sein soll?

Haben Sie Ihre Unternehmensstory aufgeschrieben?

Haben Sie klare Schwerpunkte bzgl. Ihres zukünftigen Leistungsangebotes (Produkt/Marktsegment definiert)?

Nutzen Sie die Möglichkeit, durch Verbesserungen an Produkt und Leistungen für (potenzielle) Bewerber noch attraktiver zu werden?

Sind die Schwerpunkte bzgl. Zielgruppen, Markt- oder Kundensegmente klar definiert?

Setzen Sie die finanziellen und personellen Mittel gemäß diesen Schwerpunkten ein?

2. Greift Ihr Marketing?

eher ja eher nein

eher ja eher nein

Sind Sie mit der heute erreichten (Markt-)Position zufrieden?

Können Sie diese (Markt-)Position auf Dauer sichern und ausbauen?

Haben Sie ein Markenversprechen erarbeitet oder haben Sie ihrem Unternehmen Werte/ Eigenschaften zugeordnet?

Wissen Sie wer Ihre Wettbewerber sind, wo sie genau sitzen und wie diese im Markt agieren?

Kennen Sie Ihre Zielgruppe? Haben Sie Ihren Idealen Kunden beschrieben?

baumarketingprofis

Verfügen Sie über eindeutige Wettbewerbsvorteile (USP), die zu einer klaren Profilierung (am Markt) geführt haben?

Sind Sie auf dem Laufenden bei Informationen über Kundenbedürfnisse, Konkurrenten, Markttrends?

Haben Sie den Markt in einzelne Produkt/Marktsegmente unterteilt? Gibt es für diese eine spezifischen Strategie?

Kennen sie Ihr aktuelles Marktpotential und schöpfen Sie es ausreichend aus?

Haben Sie die Innovationskraft neue Produkte und Leistungen richtig in den Markt einzuführen?

Können Sie auf neue Märkte oder neue Zielgruppen in Zukunft verzichten?

Stimmt das Leistungsangebot heute (Qualität, Kundennutzen, Sortimentsbreite etc.)?

Sind Sie mit der derzeitigen Kundenstruktur zufrieden?

Können Sie Ihre Preispolitik grundsätzlich durchsetzen?

Sind Sie mit der Wirkung Ihrer Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Verkaufsförderung zufrieden?

Reicht Ihre Kommunikation (Werbung, Öffentlichkeitsarbeit) aus, um Ihre Vorteile im Markt zu profilieren?

3. Stimmt die interne Effizienz?

eher ja eher nein

Unterstützt die Unternehmenskultur ausreichend die wichtigsten Unternehmensziele?

Haben sie mit den bestehenden Führungsinstrumente, mit geringst möglichem bürokratischen Aufwand, Ihr Unternehmen ausreichen im Griff?

Verfügen die Mitdenker in Schlüsselpositionen, über ausreichend Kreativität und Eigeninitiative entfalten und unternehmerisch handeln?

Verfügen Sie über genügend kompetente Mitarbeiter, die richtig eingesetzt sind?

Sind Ihre Mitarbeiter vom Unternehmen und seinen Zielen überzeugt und bereit, sich voll dafür einzusetzen?

Gibt es für jeden Mitarbeiter Vereinbarungen über klare Ziele, damit er seinen Beitrag an die Gesamtziele des Unternehmens kennt?

Haben Sie die Personalfluktuationen, vor allem die Fluktuationen der wichtigsten Leistungsträger, im Griff?

Genügen die heutigen Maßnahmen (innerhalb Ihres Unternehmens) zur Nachwuchsplanung und Mitarbeiterentwicklung?

Hat jeder Schlüsselmitarbeiter eine kompetente Stellvertretung?

Ermöglichen Unternehmensstruktur und Abläufe ein hohes Maß an Flexibilität, Transparenz und Führbarkeit?

Ist Ihre Organisationsstruktur effizient genug?

Ihre Kontaktdaten:

Ihre Website (um mir einen Überblick zu verschaffen):

Gerne bespreche ich in einem Telefonat das Ergebnis Ihres Strategiechecks. Senden Sie dazu das Formular unter Angabe Ihrer Kontaktdaten an fk@baumarketingprofis.de.

Ich melde mich dann kurzfristig bei Ihnen.

Franz Kuhagen Tel. 04102 82 33 36 fk@kuhagenmarketing.de