

## **Einleitung**

Wenn Sie die Zukunft Ihres Unternehmens diskutieren, sind Antworten auf folgende Fragen eine gute Grundlage, um den erfolgversprechendsten Kurs zu finden und über Prioritäten und Ressourcen zu entscheiden.

## **Hinweis**

Einige Themen sind mehr strategischer und andere eher operativer Natur. Weiterhin überschneiden sich einige Punkte oder treffen vielleicht gar nicht zu.

## **Fragen**

- 1) Wo sehen Sie die Stärken Ihrer Firma?
  
- 2) Wo sehen Sie die Schwächen Ihrer Firma?
  
- 3) Wo sehen Sie im nächsten Jahr und in den nächsten drei Jahren die größten Chancen im Markt?
  
- 4) Was sollte getan werden, um diese Chancen effektiver zu ergreifen:  
Welche Weichen sollten jetzt dafür gestellt werden?
  
- 5) Wer sind künftig die zwei wichtigsten Mitbewerber und was sollte man tun,  
um gegenüber diesen erfolgreich zu sein?
  
- 6) Haben Sie Anregungen, wie man Zielgruppen und Kunden besser erreichen  
kann?
  
- 7) Haben Sie spezielle Ideen, wie man die Marken Ihres Unternehmens  
sichtbarer machen kann?

- 8) Mit Ihren eigenen Worten: Welches Kundenproblem löst Ihre Firma besser als irgendjemand anderes?
- 9) Was sollte bei der Kommunikation von Ihrer Firma oder Abteilung inhaltlich oder thematisch mehr betont werden?
- 10) Wo sollte Ihre Firma eventuell weniger Ressourcen investieren?
- 11) Wo sollte Ihre Firma eventuell mehr Ressourcen investieren?
- 12) Welches sind aus Ihrer Sicht die drei Dinge mit der größten Hebelwirkung?
- 13) Wo sehen Sie Engpässe oder Hürden?
- 14) Welches Feedback erhalten Sie vom Außendienst hinsichtlich Training / Qualifizierung / Unterstützung?
- 15) Was könnte man am Customer Relationship Management System verbessern?
- 16) Haben Sie einen Kommentar zur Online-Präsenz bzw. Webaufttritt?
- 17) Wo sehen Sie Ihr Hauptprodukt in zwei Jahren?
- 18) Was muss in Zukunft bei der Strategie unbedingt beachtet werden?
- 19) Woran messen Sie persönlich den Erfolg eines Strategieworkshops?
- 20) Welche persönlichen Anmerkungen haben Sie?