

## Checkliste für die eigene Standortbestimmung

**Unternehmen brauchen eine Strategie, die auf die künftigen Bedürfnisse ihrer Zielkunden und Zielmärkte ausgerichtet ist. Für eine individuelle Bewertung der eigenen Ausgangslage eignen sich folgende Fragestellungen:**

- Welchen Nutzen bieten Sie Ihren Kunden?
- Wie generieren Sie Kundenbindung und Weiterempfehlungspotenzial?
- Steht der Kunde im Zentrum unseres Handelns?
- Welches Leistungsangebot erwartet den Kunden?
- Ist Ihre Unternehmensstrategie aktuell?
- Ist Ihr Unternehmen im Markt gut aufgestellt?
- Ist die Digitalisierungsstrategie auf die Gesamtstrategie abgestimmt?
- Ist Ihre Strategie und Ihr Geschäftsmodell finanziell heute noch überlebensfähig?
- Führen Sie durch Controlling und entsprechende Führungsinstrumente?
- Sind neue Produkte, Dienstleistungen und Services bereit für die Markteinführung?
- Sind die Führungs- und Organisationsstrukturen auf die Strategie ausgerichtet?
- Sind wir in der Lage, zeitnah auf Veränderungen zu reagieren?
- Ist die Infrastruktur in gutem Zustand und kontinuierlich gewartet?
- Sind die Betriebsabläufe prozessorientiert aufgebaut?
- Wer sind unsere Zielkunden und wie sprechen wir die einzelnen Kundensegmente an?
- Welches Alleinstellungsmerkmal hat Ihr Unternehmen und wie können Sie es vermarkten?
- Über welchen Kanal (stationär, online, beides, soziale Medien) bieten Sie Ihren Kunden Produkte und Dienstleistungen an?
- Gibt es Potenzial für Kooperationen (z.B. Shop-in-Shop, gemeinsames Personal, Einkaufsgemeinschaften, etc.), um die Fixkosten tief zu halten?
- Gibt es Potenzial für Outsourcing, um sich auf die Kernthemen fokussieren zu können?

**Einen anderen Blickwinkel und Mehrwert bringt die Durchführung eines KMU-Fitness-Checks im Rahmen einer Unternehmens- und Potenzialanalyse durch einen externen Sparring-Partner.**

Was können wir für Sie tun? Rufen Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch an. Unser Team freut sich, auch zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen zu können.