

Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie

(Teil 3-2) Sie sollten Ihre speziellen Stärken kennen

Welche Fragen bringen Sie jetzt konkret weiter?

1 Fähigkeiten und Leistungen

- ▶ Welche Produkte/Leistungen stellt Ihr Unternehmen her, welche Produkte/Leistungen könnte es herstellen?
- ▶ Wie unterscheiden sich diese Produkte und Leistungen von denen der Mitbewerber (Qualität, Preis, Service, etc.)?
- ▶ In welchem Bereich ist Ihr Marktanteil am größten?
- ▶ Was würden Sie am liebsten tun, wofür wäre Ihr Unternehmen am besten geeignet?

2 Problemlösungs-Erfahrungen

- ▶ Welche Probleme löst(e) Ihr Unternehmen bisher?
- ▶ Welche internen Probleme werden oder wurden bisher gelöst?

- ▶ Welche Kundenprobleme könnten noch gelöst werden?

3 Visionen und Ziele

- ▶ Welche Wunschbilder und Visionen haben Sie von Ihrem Unternehmen?
- ▶ Wie lautet Ihre Unternehmensphilosophie?
- ▶ Welche Zielvorstellungen gibt es bei Ihnen?

4 Beziehungen und Image

- ▶ Zu welchen Zielgruppen hat oder hatte Ihr Unternehmen eine besonders gute Beziehung?
- ▶ Was trauen Ihnen Ihre Kunden vor allem zu?
- ▶ Über welche nützlichen Beziehungen verfügen Sie (Kunden, Geschäftspartner, Medien, Politiker, etc.)?

Welches sind die nächsten Schritte?

1 Stärken wahllos aufschreiben und intuitiv selektieren

Notieren Sie alle Stärken, die sich aus den Fragen ergeben, völlig wahllos und wertfrei. Markieren Sie dann diejenigen, die Ihnen intuitiv am wichtigsten erscheinen.

2 Relative Stärke gegenüber der Konkurrenz ermitteln

Fragen Sie sich, wie stark diese Eigenschaften im Verhältnis zu einem repräsentativen Konkurrenten ausgeprägt sind (Bewertungsskala 0 bis 100).

3 Stärken aus der Sicht der Zielgruppe bewerten

Fragen Sie sich nun, wie Ihre Zielgruppe diese Stärken bewerten würde. Abweichungen gegenüber Ihrer Bewertung geben Ihnen Hinweis dar-

auf, dass Ihr *Eigenbild* von dem Bild abweicht, das sich *Fremde* von Ihnen machen. Fragen Sie nach den *Ursachen!*

4 Größte, erfolgversprechendste Stärken herausarbeiten

Sortieren Sie nun die am höchsten bewerteten Stärken heraus, und tragen Sie diese mit den dazugehörigen Werten in ein *Stärkenprofil* ein. Ergibt sich aus der Kombination einzelner Stärken schon eine herausragende Leistung?

5 Grad der persönlichen Identifikation einschätzen

Können Sie sich mit dem Ergebnis identifizieren? Wenn nicht, suchen Sie nach anderen Kombinationen. Nur, was Sie gern tun, machen Sie auch gut – und das soll das Ergebnis Ihrer Strategie sein.