

Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie

(Teil 7-2) Innovation ist Ihre strategische Daueraufgabe

Welche Fragen bringen Sie jetzt konkret weiter?

- ▶ Welche grundsätzlichen Verbesserungsmöglichkeiten (*Innovationen*) sehen Sie in Ihren Leistungen und Produkten?
- ▶ Welche Innovationen lösen das von der Zielgruppe am brennendsten empfundene Problem?
- ▶ Welche Mitglieder der Zielgruppe sind für einen Akzeptanz-Test geeignet?
- ▶ Wie sieht die ideale Problemlösung aus?
- ▶ Wie wird dieses Problem bisher gelöst?
- ▶ Welche anderen Lösungsansätze sind denkbar?
- ▶ Was hindert Sie an der Durchführung der Innovation? Listen Sie alle denkbaren Engpässe auf!

- ▶ Welcher Engpass behindert die Innovation am stärksten?
- ▶ Welche Informationen und welches Know-how brauchen Sie, um die Innovation durchzuführen?
- ▶ Welche Engpässe sind nur mit Hilfe von Kooperationspartnern zu lösen?

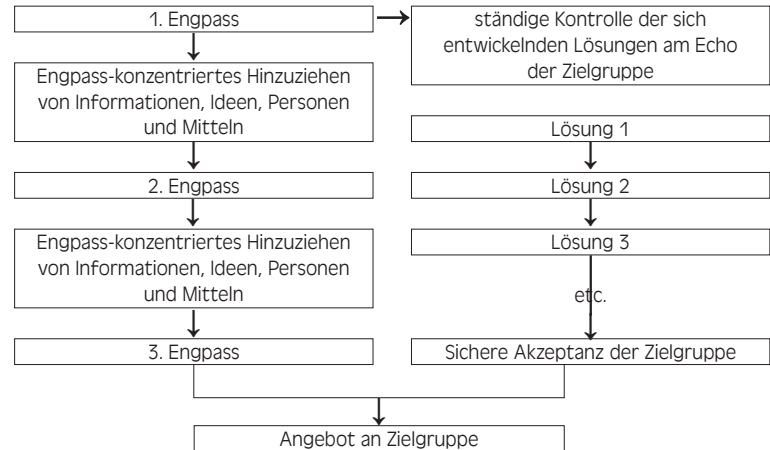
Welches sind die nächsten Schritte?

1 Ausgehend vom brennendsten Problem Ihrer Zielgruppe, formulieren Sie eine Ideallösung.

2 Wenn Sie sicher sind, dass die Zielgruppe Ihre Lösung akzeptiert, zerlegen Sie die gesamte Problemlösung in Teilschritte und bewerten diese nach ihrer Machbarkeit

Tragen Sie Werte zwischen 0 und 100 ein.

3 Gehen Sie nach folgendem Check-up vor



4 Wählen Sie den geeignetsten nächsten Innovationsschritt aus und halten Sie ihn schriftlich fest