

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



Strategie für Faule

Wie man schnell und pragmatisch eine erfolgreiche Unternehmensstrategie entwickelt

Das Wichtigste in Kürze

Eine erfolgreiche Strategie besteht aus zwei Kernelementen. Erstens, einem klaren Plan, wie Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens zum Nutzen ihrer Kunden aufbauen und ausbauen. Zweitens, der Entschlusskraft und dem Willen, die beschlossene Strategie konsequent im gesamten Unternehmen umzusetzen.

Die Punkte im einzelnen

Es geht darum, einerseits eine realitätstaugliche Strategie zu entwickeln und andererseits, Schlüsselmitarbeiter ins Boot zu holen, damit diese die Strategie auch konsequent umsetzen.

Ausgangspunkt jeder erfolgreichen Strategie ist der Kunde. Für welche Kunden können Sie hohen Wert mit Ihren Produkten, Dienstleistungen und der gesamten Kundenbeziehung schaffen? Wie können Sie in Schlüsseldimensionen des Kundennutzens höheren Wert für diese Kunden, als Ihre wichtigsten Wettbewerber schaffen? Falls Sie noch nicht genug Wert für Ihre Kunden schaffen, stellt sich die Frage, was Sie tun müssen, um Ihre Wertschaffung für die Kunden schnell, stark und mit wirtschaftlich vertretbaren Investitionen anzuheben.

Als nächstes stellt sich die Frage, welche Menschen konkret über die Entscheidungskompetenz verfügen, um für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu

bezahlen. Entwickeln Sie einen Plan, wie Sie diese Menschen erreichen, von der Wertschaffung Ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugen und letztendlich zu einem Kauf bewegen.

Aus den obigen Fragen ergeben sich Ziele, in Bezug auf die Weiterentwicklung ihrer Produkte und Dienstleistungen und damit letztendlich die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens, sowie Ziele in Bezug auf die Erreichung bestimmter Kundensegmente.

Dann entwickeln Sie Messgrößen anhand derer Sie regelmäßig messen, ob Sie Fortschritt in Richtung dieser Ziele machen, bzw. diese erreichen.

Ihre Schlüsselmitarbeiter können Sie zu verschiedenen Zeitpunkten dieses Entwicklungsprozesses einbinden.

Je früher Sie Ihre Mitarbeiter einbinden, umso besser können diese einen inhaltlichen Beitrag leisten und umso stärker werden diese sich inhaltlich eingebunden fühlen und damit auch die Ergebnisse mittragen.

Je später Sie ihre Mitarbeiter einbinden, umso mehr haben Sie die Kontrolle über den Prozess und die Ergebnisse, es sind dann aber typischerweise größere Herausforderungen bei der Umsetzung zu erwarten, weil die Mitarbeiter sich nicht einbezogen fühlen und möglicherweise auch wichtige Marktinformationen, über die die Mitarbeiter verfügen, nicht in die Entscheidung eingeflossen sind.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung..

Ihr

Dr. Michael Hirt

Lesen Sie weitere meiner Empfehlungen zu herausfordernden Situationen und kritischen Managemententscheidungen [hier](#).

Ein **kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen** zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter www.hirtandfriends.at haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!

Dr. Michael Hirt





Forward



Share



+1



Share



Tweet

© 2017 HIRT&FRIENDS GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)