

DIE ERFOLGS-CHECKLISTE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Testen Sie selbst, ob Ihr Unternehmen das Star-Potenzial besitzt, in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten als Gewinner hervorzugehen. Beantworten Sie die zehn folgenden Fragen mit **ja** oder **nein**. Und erfahren Sie, ob Ihr Unternehmen die notwendige Aktualität und Vitalität besitzt, um auf dem Markt zu bestehen. Wenn Sie nur sechsmal oder weniger guten Gewissens mit ja antworten können, gilt es zu handeln.

Sprechen Sie Ihre Kunden an?

Das größte Potenzial für eine steigende Unternehmens-Nutzung bieten Ihre treuesten Kunden. Sprechen Sie zu denen, die Sie von Ihrem Unternehmen nicht mehr überzeugen müssen.

Halten Sie Ihr Unternehmens-Versprechen? Differenzieren Sie sich von Ihrem Wettbewerb? Sind Sie wirklich nachvollziehbar besser?

Geben Sie Ihren Kunden keinen Anlass, Ihr Unternehmen in Frage zu stellen oder etwas Neues auszuprobieren.

Ist Ihr Unternehmen noch relevant? Stimmt Ihre Positionierung damit überein?

In schlechteren Zeiten konzentrieren sich die Kunden auf ihre unmittelbaren Bedürfnisse, auf das, was ihnen wirklich wichtig ist.

Ist Ihr Unternehmen noch nützlich?

Prüfen Sie das Verhältnis zwischen dem praktischen Nutzen Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung und dem emotionalen Mehrwert Ihres Unternehmens.

Besitzt Ihr Unternehmen einen Kern? Kennen Sie die Triebfedern Ihres Erfolges?

Die Grundvision Ihres Unternehmens, Ihre Persönlichkeit und Ihr Mehrwert – all das sollte im Zentrum des Unternehmenserlebnisses stehen.

Setzen Sie für Ihr Unternehmen die richtigen Marketing-Instrumente ein?

Überprüfen Sie Ihre Strategie. Sie können es sich nicht leisten, überall zu sein. Konzentrieren Sie sich auf die Bereiche, in denen Sie einen echten Vorsprung erzielen können.

Weiter siehe Seite 2

Seite 2

Ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erste Wahl?

Wenig Aufmerksamkeit, hoher Zeitdruck und klamme Geldbeutel: Die Ablenkung der Kunden ist so hoch wie nie. Machen Sie den Kunden die Entscheidung für Ihr Unternehmen so leicht wie möglich.

Klappt das Zusammenspiel Ihrer Mitarbeiter?

Einheitliche Abläufe sparen Ressourcen. Alle Arbeitsschritte sollten systematisch ablaufen. Dazu brauchen Sie ein gutes Team, das Ihr Unternehmens-Versprechen entsprechend transportiert.

Ist Ihr Unternehmensportfolio effizient?

Wer auf seine stärksten Pferde setzt, spart auf eine schlaue Art Kosten ein. Überprüfen Sie ernsthaft alle nicht profitablen Unternehmens-Bereiche und Produktlinien. Weniger ist oftmals mehr.

Ist Ihr Unternehmen sexy?

Emotionen sind immer noch das Hauptkriterium für die Wahl eines Unternehmens. Vom Design bis zur Verpackung muss Ihr Produkt nur einen einzigen Wunsch auslösen:
» Das will ich haben «.

Wie gesagt: Wenn Sie nur sechsmal oder weniger guten Gewissens mit **ja** antworten können, gilt es zu handeln. Sprechen Sie unverbindlich mit uns!

agent-ci | Telefon: (02 21) 6 08 79 84 | E-Mail: info@agent-ci.de