

Bitte beantworten Sie folgende Fragen:

**1. KUNDENSEGMENT:**

Welche verschiedenen Kundengruppe habt ihr? Welchen Nutzen bietet Ihr?  
Welche Prio hat der Kunde bei Euch von 1-5?

---

---

---

---

---

---

---

**2. WERTANGEBOT:**

Beschreiben dein / eure Angebot - Welche Produkte bietet ihr an?

---

---

---

**3. KUNDENBEZIEHUNG:**

Beschreibe kurz welche Geschäftsphilosophie ihr gegenüber Euren Kunden vertretet und was die Kunden von Euch im Bezug auf die Beziehung erwarten?

---

---

---

#### 4. KANÄLE:

Über welche Wege bietet ihr Eure Waren / Dienstleistungen an und über welche Wege werden Sie ausgeliefert?

---

---

---

#### 5. EINNAHMEQUELLEN:

Welche Angebote erzielen viel Umsatz?  
Welche Angebote erzielen hohe Renditen?

---

---

---

#### 6. SCHLÜSSELRESSOURCEN:

Bewerte folgende Ressourcen nach Schulnoten

RESSOURCEN	NOTEN 1-6
Prozesse im Unternehmen	
Strategien und Ziele	
Motivtion, Kraft, Energie	

### 7. SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN:

Ordne diese 5 Aktivitäten nach der Priorität in deinem Unternehmen.  
Auf was legt ihr die größte Kraft

	Prio 1-5
Produktion	
Verkauf	
Produktentwicklung	
Marketing	
Kundenservice	

### 8. SCHLÜSSELPARTNER:

Wer sind unsere Schlüsselpartner / Lieferanten?  
Und welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Ihnen?

---

---

---

---

---

---

---

### 9. KOSTENSTRUKTUR:

Welche Schlüsselpartner sind am teuersten?  
Welche Schlüsselressourcen ( siehe Nr. 7 )sind am teuersten?

**Bewerte folgende Aussagen, wiederum mit Schulnoten**

		6	5	4	3	2	1
KUNDEN							
	Wir haben hauptsächlich Stammkunden						
	Der Kundenstamm ist gut segmentiert						
	Wir gewinnen ständig neue Kunden						
Kunden- beziehung	die Beziehungen sind sehr gut						
	die Beziehungen sind sehr gut						
	wir können unsere Beziehung sehr gut auf verschiedene Kunden einstellen						
	Es ist schwer und aufwendig für Kunden unser Angebot woanders zu bekommen.						
	Wir sind eine Marke						
Vertriebs- känale							
	Unsere Vertriebskanäle sind sehr gut ausgebaut.						
	Unsere Vertriebskanäle sind sehr effizient.						
	Wir erreichen alle Kunden mit den richtigen Medien						
Angebote							
	Unsere Angebot sind perfekt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt						
	Unsere Kunden nehmen die Angebot sehr gut an.						
	Unsere Angebot sind schwer kopierbar						
Einnahmen							
	Wir erzielen hohe Margen						
	Unsere Gewinne sind vorhersehbar						
	Unsere Einnahmequellen sind vielseitig						

Schlüssel-ressourcen							
	Unsere Ressourcen sind für Mitbewerber schwer kopierbar						
	Der Bedarf ist gut kalkulierbar						
	Wir haben optimale Lagerbestände						
Schlüssel-aktivitäten	Wir sind effizient indem was wir tun						
	Wir sind schwer kopierbar wie wir es tun						
	Die Qualität unserer Arbeit ist sehr hoch						
Schlüssel-partner							
	Wir haben sehr gut Verhältnisse zu unsren Partnern.						
	Unsere Partner sind sehr loyal						
	Unsere Partner sind sehr leistungsfähig						

6 Monate:

Anzahl neue Kunden

Umsatz:

Bruttomarge:

Andere:

12 Monate:

Anzahl neue Kunden

Umsatz:

Bruttomarge:

Andere:

3-5 Jahre:

Anzahl neue Kunden

Umsatz:

Bruttomarge:

Andere: