



# Unternehmensstrategie

Bearbeitet am \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_

## Kundennutzen und Kernkompetenz

1. Welchen Nutzen bieten wir unseren Kunden mit unseren Produkten und Leistungen?  
(Was ist unsere VSP – Value Selling Proposition)

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Was ist unsere Kernkompetenz? (Besondere Fähigkeiten)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



3. Welche zentralen Probleme werden mit unseren Produkten und Leistungen gelöst?

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Welche Träume unserer Kunden füllen wir mit Leben?

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Welcher Mehrwert entsteht dadurch für unsere Kunden?

---

---

---

---

---

---

---

---



6. Was sind unsere Produkte und Leistungen – und was nicht?

---

---

---

---

---

---

### Zielgruppen (Interessensgruppe, Customers-Segment)

7. Wer sind unsere Kunden?

---

---

---

---

---

---

---

8. Wer sind nicht unsere Kunden?

---

---

---

---

---

---

---





## Potenzial

11. Wie viele potenzielle Kunden haben wir?

---

---

---

---

---

12. Wie groß ist unser Markt?

---

---

---

---

---

---

---

13. Wie groß ist der Wettbewerb in unserem Markt?

---

---

---

---

---

---

---



14. Wie groß ist unser Marktanteil?

---

---

---

---

---

### Fünf Kräfte (nach Porter)

15. Wie groß ist der bestehende Wettbewerb?

---

---

---

---

---

---

---

16. Wie leicht kommen neue Wettbewerber hinzu? (Markteintrittsbarrieren)

---

---

---

---

---

---

---



17. Wie groß ist die Macht der Kunden?

---

---

---

---

---

---

---

---

18. Wie groß ist die Macht der Lieferanten?

---

---

---

---

---

---

---

---

19. Sind Substitutionsprodukte oder -leistungen zu befürchten?

---

---

---

---

---

---

---

---



## Synergie

20. Wie sieht unsere Wertschöpfung aus?

---

---

---

---

---

21. Wodurch ist sie einmalig?

---

---

---

---

---

---

---

22. Welche Synergien nutzen unserer Geschäftsidee?

---

---

---

---

---



