

Feinjustierung

08

01

Ziel der Analyse: Ist - Zustand im Unternehmen

Kernfrage: „Wo liegt der Schmerz?“

Interviewpartner: Geschäftsführer / CEO

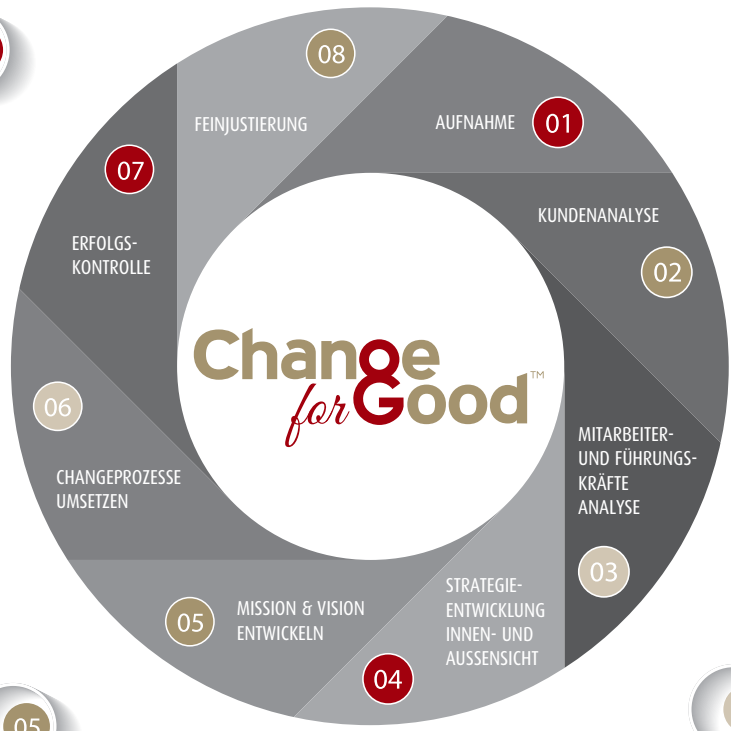
Grundlage der Analyse: Economics
Marktsituation
Wettbewerb

KPI's

Zweite Kundenbefragung

Zweite Mitarbeiterbefragung

07



05 MISSION & VISION ENTWICKELN

04

STRATEGIE-ENTWICKLUNG INNEN- UND AUSSENSICHT

03

Ziel der Analyse: Wie werden wir intern von den Mitarbeitern und Führungskräften gesehen?

Kernfrage: „Ich liebe meinen Job“

Interviewpartner: Vollbefragung durch Sirota

Externe Unterstützung: Sirota nach Vorgabe

Prozesselemente: Interne und externe Kommunikation

Training & Workshop

Kundenforen

Geschäfts- und Prozessoptimierung

Organisationsveränderung

Markt- und Produkt-Strategie umsetzen

06

Wo? Sowohl bei Kunden als auch bei Mitarbeitern

Prozesselemente: Interne und externe Kommunikation
Training & Workshop
Kundenforen
Geschäfts- und Prozessoptimierung
Organisationsveränderung
Markt- und Produkt-Strategie umsetzen

Mission: Klare Zeilstellung für hier und jetzt

Vision: Motivierender Ausblick für die Zukunft

05

04

Strategieentwicklung Innen- und Aussensicht

02

Ziel der Analyse: Wie sieht uns der Kunde aktuell?

Kernaussage: „Ich sehe das Unternehmen XYZ als unerlässlich an.“

Interviewpartner: repräsentative Stichwahl
B2B: möglichst alle Kunden
B2C: Stichwahl nach Mafo-Inst.

Grundlage der Analyse: CATI
Online Befragung
Face to Face

Externe Unterstützung: Marktforschungs-Institut nach eigener Vorgabe