

thahabi & partner

Strategie- und Marketingberatung

10 Fragen zum Grübeln

«*Erst grübeln, dann dübeln*»

Daniel Gobeli

Nachfolgend ein paar Fragen, die zum Denken über die strategische Positionierung und über das Marketing der eigenen Organisation anregen sollen. Viel Spass beim Grübeln!

Freundliche Grüsse

Dr. Esther Thahabi
Geschäftsführerin
thahabi & partner

Frage 1

Wie sieht Ihre **Strategie** *2023 aus?*

Kennen Sie Ihre  *am Horizont?*

Lösung:
Lassen Sie uns zusammen strategische Optionen für die Zukunft entwickeln.
Wir finden heraus, welche Geschäfte auszubauen, abzubauen, zu halten oder neu aufzubauen sind.

Frage 2

*Kennen Ihre Mitarbeiter Ihre Strategie
oder liegt sie brach in einer Schublade?*

*Wurde die Strategie in

Jahresziele

 übersetzt?*

Lösung:
Im moderierten Teamworkshop erarbeiten Ihre Mitarbeitenden aufgrund Ihrer Strategie die Jahresziele. Sie lernen so aktiv die Strategie kennen, übersetzen sie in konkrete, operative, messbare Ziele und identifizieren sich dadurch stärker mit der Strategie.

Frage 3

Haben Sie eine Geschäftsidee



Lösung:
thabi & partner würde gerne challengen...

Frage 4

Wie ist Ihr Vorstand/ Verwaltungsrat zusammengesetzt?

Kreuzen Sie an:

nach Ressorts

nach Funktionen

nach Zielgruppen / Anspruchsgruppen

nach Regionen

historisch gewachsen

aus dem Netzwerk entstanden

nach _____

Lösung:
Lassen Sie uns verschiedene Konstellationen durchspielen und durchdenken.

Frage 5

Sind Ihre Kunden auch Ihre Fans ?



Lösung:
Wenn ja, Gratulation! Andernfalls: Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie sie es werden können.

Frage 6

*Welches Tier wäre Ihr Unternehmen heute,
wenn es ein Tier wäre (Ist-Situation)?*

*Welches Tier sollte Ihr Unternehmen in Zukunft sein,
wenn es ein Tier wäre (Soll-Situation)?*



Lösung:
Gibt es Abweichungen zwischen den beiden Antworten? Falls ja, entwickeln wir zusammen den Weg vom Ist zum Soll und nähern uns mit weiteren Fragen Ihren echten Werten.

Frage 7

Wie lange bleiben Ihre Mitarbeiter (noch)?

Warum?

Ist Ihre Nachfolge gesichert?

Frage 8

Brauchen Sie Kunden....

- Kreuzen Sie an:
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> die jünger sind? | <input type="checkbox"/> aus anderen Regionen? |
| <input type="checkbox"/> aus anderen Branchen? | <input type="checkbox"/> die aktiv mitwirken? |
| <input type="checkbox"/> die schöner sind?* | <input type="checkbox"/> _____ |

*Falls Sie hier ein Kreuz gesetzt haben, kann ich Ihnen leider nicht weiterhelfen.

Lösung:
Lassen Sie uns gemeinsam das Potenzial für diese Kundengruppen abschätzen und auf diese Zielgruppe abgestimmte Marketingmassnahmen konzipieren und umsetzen.

Frage 9

*Wissen Sie, wann Sie
welche Zielgruppen mit welchen
Massnahmen über welche Kanäle
wie oft ansprechen wollen?*

Lösung:
Falls nein, dann müssen wir dringend gemeinsam einen Marketingplan erarbeiten.

Frage 10

*Wissen Sie, welche 8 Regeln
eine Marke stark machen?*

Lösung:
Das erkläre ich Ihnen gerne bei einem Kaff.

Weitere Fragen





Ich freue mich, gemeinsam mit Ihnen zu brainstormen,
Lösungen zu erarbeiten und umzusetzen.

Dr. Esther Thahabi

Geschäftsführerin

thahabi & partner

Professionell, pragmatisch, kompetent, schnelldenkend und freundlich –
dafür steht die Strategie- und Marketingberatung von thahabi & partner.

Predigergasse 8 8001 Zürich | Oberer Quai 12 2502 Biel/Bienne

T +41 44 945 90 95 M +41 79 945 90 95 esther.thahabi@thahabipartner.ch www.thahabipartner.ch

