

Die Tabelle zeigt Ihnen ein Schema, nach dem Sie zuerst die Stärken und Engpässe Ihres Betriebes aus Ihrer Sicht zusammenfassen können. Daraus ergeben sich automatisch die möglichen Entwicklungspotenziale.

	Stärken	Engpässe	Erfolgspotenziale
Sortiment / Dienstleistungen			
Preisniveau			
Vertrieb			
Kundenbindung			
Werbung / Image			

Diese Tabelle sollten Sie einmal im Jahr bearbeiten. Nur Kontinuität in Ihrer Unternehmensentwicklung bringt Sie zum gewünschten Erfolg.

Sammeln Sie nun die Stärken und Entwicklungspotenziale Ihres Unternehmens, die im direkten Bezug zu den Zielen stehen. Denn, nicht alles, was im Unternehmen scheinbar nicht optimal läuft, ist für die Erreichung der Ziele primär notwendig.