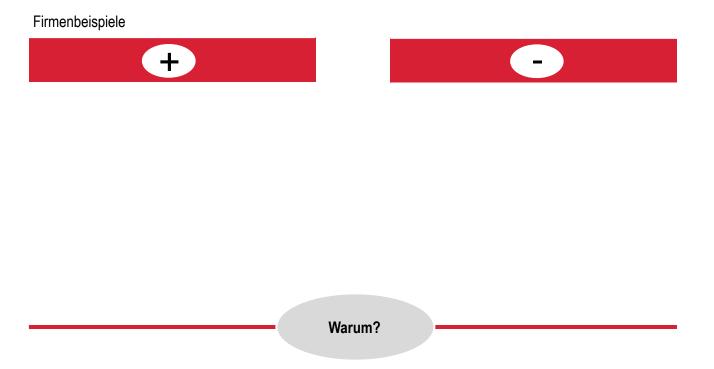


STRATEGIE: WORKSHOP FOLIEN



PART 1: STRATEGIE PLANEN

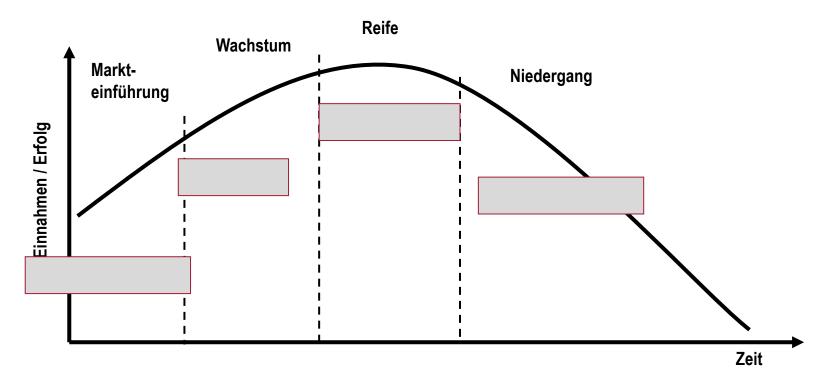
Gute oder schlechte Firma?



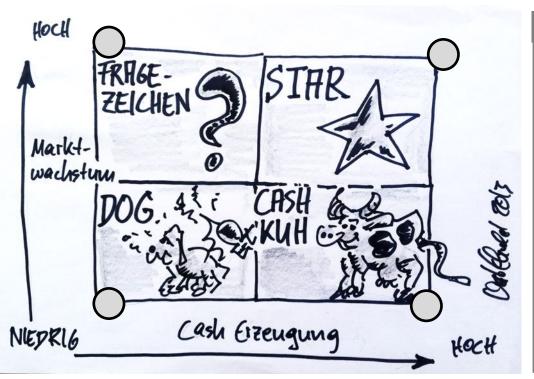
Was für eine Firma sind Sie? Und sind Sie glücklich mit Ihrer Positionierung?

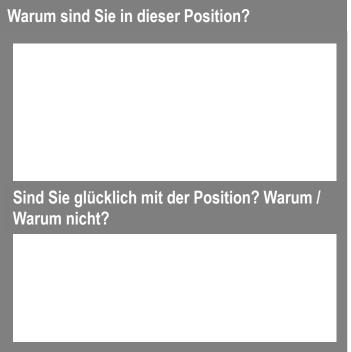


Wo bin ich im Zyklus? Und wo ist mein Wettbewerber?

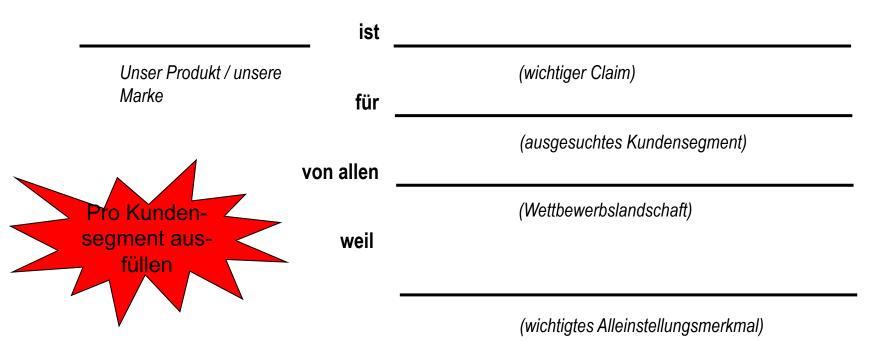


Wo ist mein Unternehmensbereich im Gesamtportfolio?





Was erzählen Sie dem Kunden? Wertversprechen muss klar sein



Was machen wir gut?

Was bieten wir an?		der Nutzen Kunden?	Wieviel dienen v	Geld ver- wir damit?	Wie gut Leistung	ist unsere g? *
•	niedrig	hoch	wenig	viel	schwach	stark
•						
•						
•						
•						
•						
·						

* Im Verhältnis zum stärksten Wettbewerber

Risiken:

Was tut sich in der Wettbewerbslandschaft?

Neue Anbieter	Wettbewerber	Lieferanten	Kunden	Substitute
	r			[
1	<u> </u>			
	i ji	Ţi.		
			i	<u>'</u>
i :	i ji	i i		
		ii ii	i	
	i !!	1		
1	 	i i	į	!
!	<u> </u>			
	i ii	Ţi.	!	
			i	<u>'</u>
i !	i ji	Li Li	1	
		H	i	
		11		
	':	;;	i	

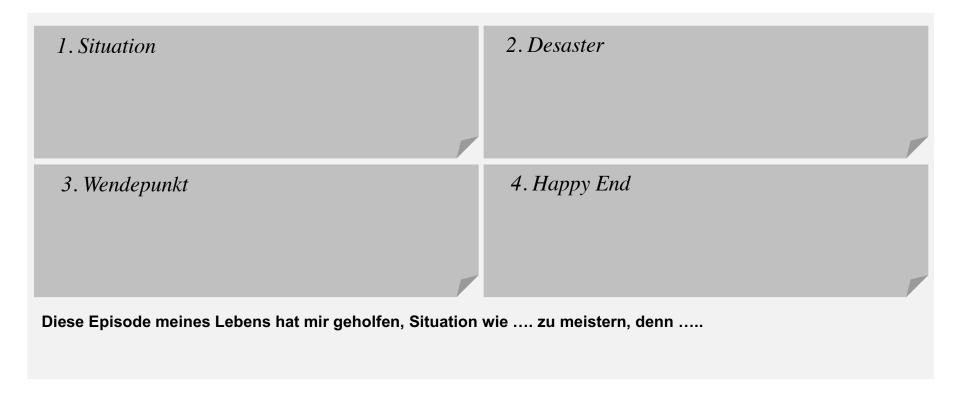
DR. VEIT ETZOLD GMBH

Strategie & Storytelling

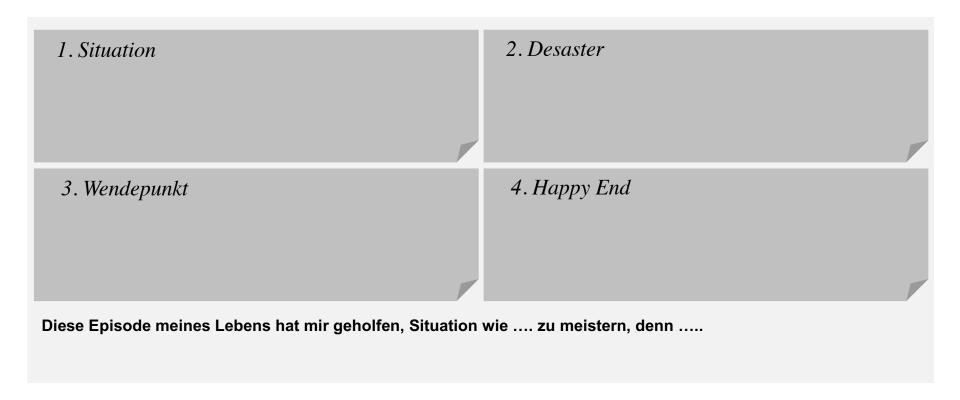


PART 2: STRATEGIE ERKLÄREN

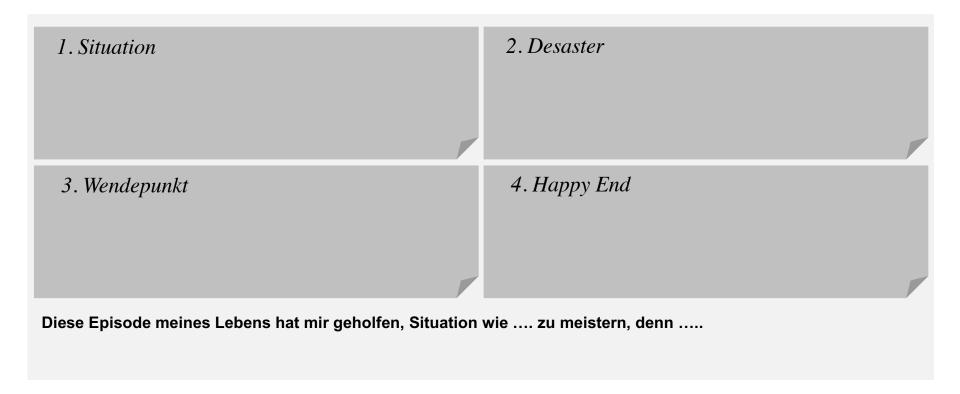
Absendergeschichte, Akt I



Absendergeschichte, Akt II



Absendergeschichte, Akt III



Elevator Pitch: Knochenstruktur

1. Wer sind wir?		
2. Wem helfen wir?		
2. Wein henen with		
3. Wie erreichen wir unsere Ziele?		

Elevator Pitch: Fleischstruktur

CLAIM:

1. Wer sind wir?

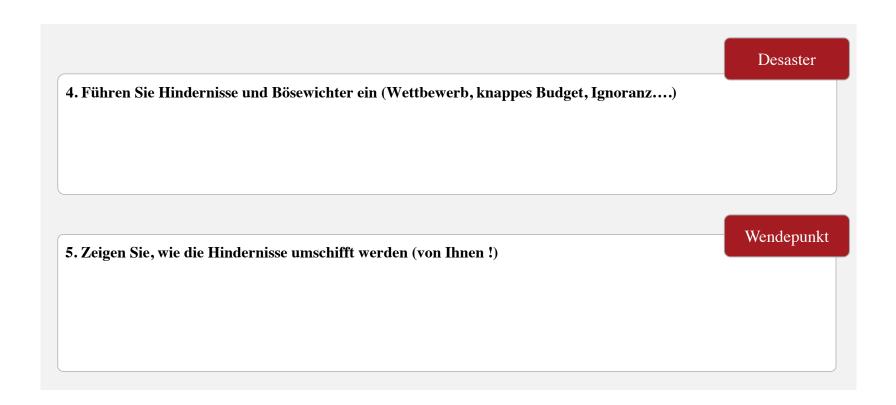
2. Wem helfen wir?

3. Wie erreichen wir unsere Ziele?

Held und Schurken Story (1)



Held und Schurken Story (2)



Held und Schurken Story (3)

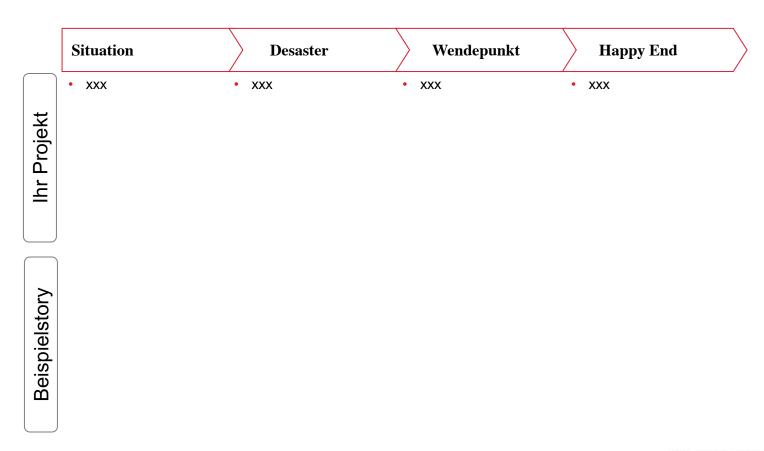
6. Beenden Sie die Stor	ry mit einem Happy End (die gute Zukunft, der höhere Gewinn,
der größere Markt .)

Happy End

7. Zeigen Sie die "Moral der Geschichte": WAS WÄRE passiert, WENN der Kunde / das Team nicht so gehandelt hätte, wie Sie es vorgeschlagen haben? (die Gefahr, der Stolperstein, die Fallhöhe …)

8. Wiederholen Sie das Mission Statement / Ihren Elevator Pitch / Claim noch einmal:

Was ist Ihre Strategie Metapher?





PART 3: STRATEGIE UMSETZEN

Kriterien und Alternativen

Kriterien	Gewichtung	Alternativen
Finale Entscheidung:		

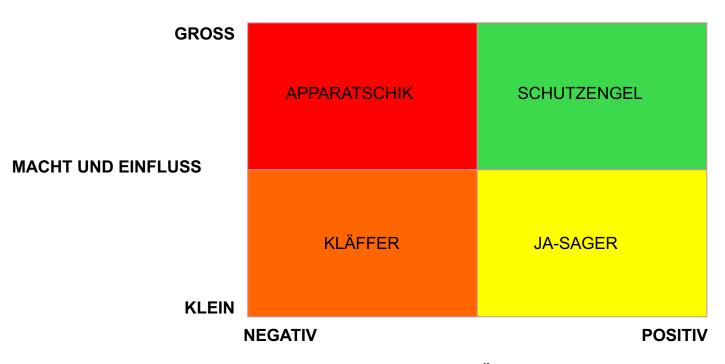
Innovationen in Ihrem Geschäft

Wo wir heute stehen:			Ziele/Visio Jahre:	n für die nä	ächsten 10		
Erfolgsfaktoren	% Wichtigkeitt Heute	% Wichtigkeit in 10 Jahren	Wichtigkeit für Kunden	Wettb. A* (Note)	Wettb. B* (Note)	Mgt. Ress. +	Finanz. Ressourcen +
	<u> </u>		·(1= sehr gut 3 = Industrie	γ durchschnitt	,		Wenig + Etwas

Wie Sie auf ungewöhnliche Ideen kommen

Ein Beispiel für einist	Ein ist ein Beispiel für	Folgerung

Was macht Ihr Gegenüber?



EINSTELLUNG GEGENÜBER DEM PROJEKT

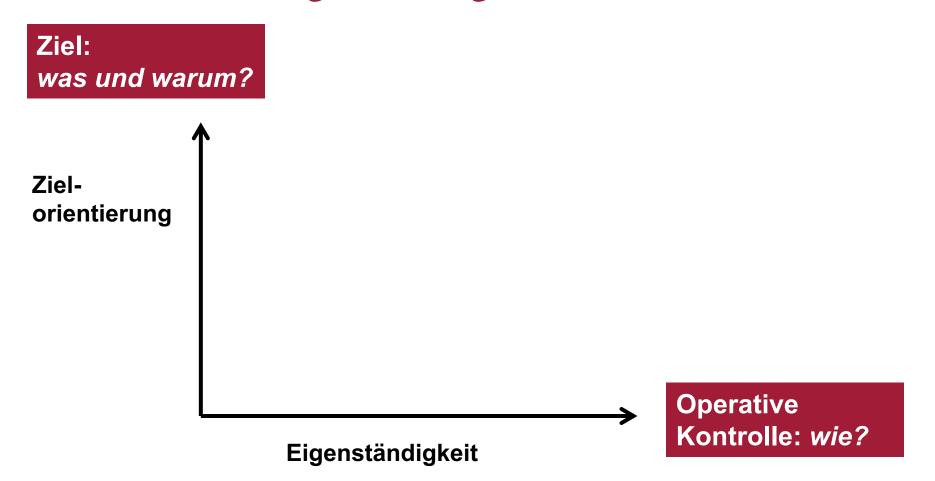
Stakeholder Map

Position relativ zu Ihrer	Name	Rolle	Haltung	Einfluss	Persönliche Motivation	Verhältnis zu der Person	Ihre Strategie und Story
Über Ihnen	1. 2.	1. 2.	1.	1.	1.	1.	1.
ober innen	3.	3.	 3. 	 3. 	 3. 	 3. 	 3.
	4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.
Unter Ihnen	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.	6.	6.	6.	6.
	7.	7.	7.	7.	7.	7.	7.
Gleichgestellt	8.	8.	8.	8.	8.	8.	8.
	9.	9.	9.	9.	9.	9.	9.
Personen außer-	10.	10.	10.	10.	10.	10.	10.
halb der	11.	11.	11.	11.	11.	11.	11.
Organisation	12.	12.	12.	12.	12.	12.	12.

Stakeholder-Karte für Person:....

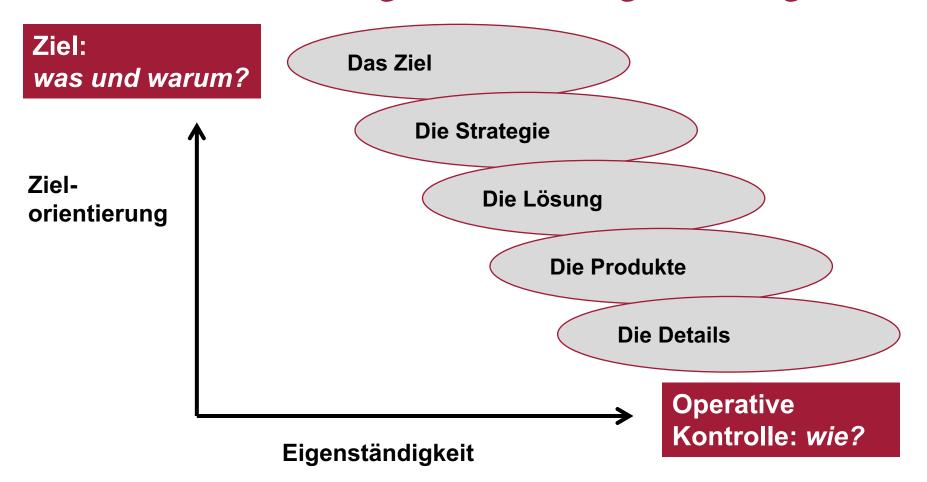
Name	
Alter	
Herkunft	
Sozialer Status	
Job Titel	
Ausbildung	
Religion	
Beziehung	
Soziale Umgebung	
Lieblingsfilm	
Werte	
Temperament	
Ziele	
Lebensmotto	
Ängste	

Das Ziel- und Eigenständigkeits-Dilemma

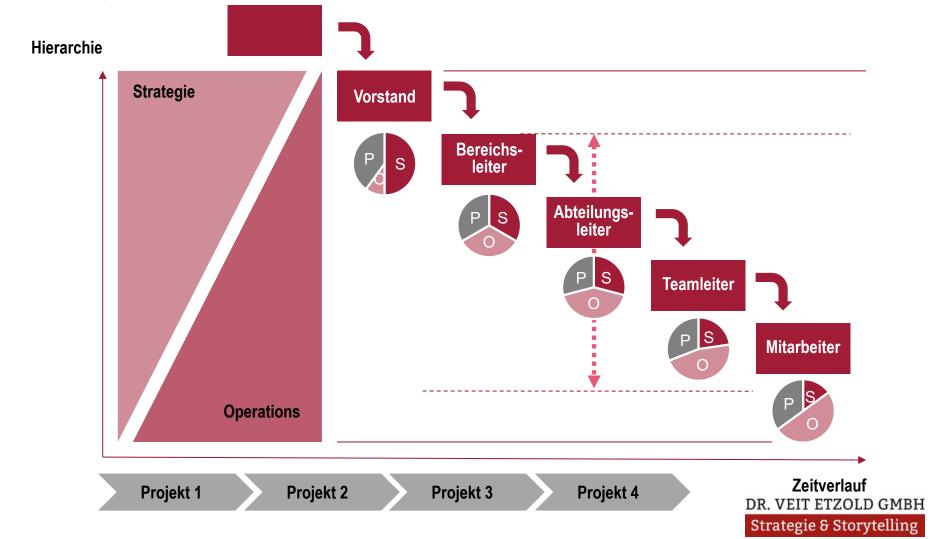


DR. VEIT ETZOLD GMBH
Strategie & Storytelling

Hohe Zielorientierung bei hoher Eigenständigkeit



Strategiekommunikation durch die Hierarchien



Strategie Template

			<u> </u>
Position			Ziel:
Hierachie			Strategie:
Team			Anteil Strategie:
	<u>'</u>		Anteil OPS:
Stakeholder			
Name	Bezeichnung	Info	Überzeugungsstory
			1. Situation: 1. Ort 2. Einführung Held 3. Start der Reise 2. Desaster: 4. Hindernisse
Absender-Story		Elevator-Pitch	3. Wendepunkt: 5. Hindernisse überwinden
1. Situation	2. Desaster	1. Wer sind wir 2. Wem helfen wir?	4. Happy End: 6. Happy End 7. Moral
3. Wendepunkt	4. Happy End	3. Wie ereichen wir unsere Ziele?	

DR. VEIT ETZOLD GMBH Strategie & Storytelling

VEIT ETZOLD



info@veit-etzold.de



