

INHALT

VORWORT	08
STRATEGIE – KÖNIGSDISziPLIN ODER ZEITVERSCHWENDUNG	10
STRATEGYFRAME® – INSTRUMENT AUS DER PRAXIS – FÜR DIE PRAXIS	24
StrategyFrame® auf einen Blick	30
STRATEGIE-WORKFLOW – IM MOMENT DER ANWENDUNG LERNEN	32
Workflow im Überblick	34

STRATEGIEENTWICKLUNG

1. PLANEN – Strategieprozess richtig planen	37
Fahrplan I	52
2. ANALYSIEREN – Wo Sie stehen	57
Strategie-Kick-Off-Meeting	62
Strategie-Interviews: Qualitative Einblicke gewinnen	66
KUNDEN: Kundenbedürfnisse besser verstehen	70
MARKT: Relevante Märkte erkennen	78
WETTBEWERB: Im Wettbewerb bestehen	86
TRENDS: Zukunft im Blick	94
ALLGEMEINES UMFELD: Schöne neue Welt	102
EIGENE REALITÄTEN: Den Spiegel vorhalten	108
3. FOKUSSIEREN – Keine halben Sachen	115
Strategie-Workshop I	118
HERAUSFORDERUNGEN: Strategische Hürden überwinden	131

WIRKUNGSVERSPRECHEN: Echte Wirkung erzeugen	154
KUNDENNUTZEN & ÜBERLEGENE GEWINNE: Besser, anders und profitabler	162
ZIELMÄRKTE, KUNDENSEGMENTE & ANGEBOTE: Richtiges Spielfeld wählen	172
ZIELE & SCHLÜSSELERGEBNISSE: Mach, was wirklich zählt	182
Nächste Schritte planen	190
4. ADAPTIEREN – Was wir anpacken	195
Strategie-Workshop II	204
HANDLUNGSFELDER angehen	208
Fahrplan II für Kommunikation	211
STRATEGIEUMSETZUNG	
5. KASKADIEREN – Gemeinsam mehr erreichen	219
6. TRANSFORMIEREN – Veränderung beschleunigen mit dualem Betriebssystem	231
Fahrplan III	242
7. EXPERIMENTIEREN – Wachstumsmotor für übermorgen	245
8. ADJUSTIEREN – Kurs kontinuierlich adjustieren	261
DER DIGITALE STRATEGYFRAME®: Software, Plattform & Community	270
QUELLEN	272
DANKSAGUNG	276
AUTOREN	278