

# 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
 <b>STRATEGIEENTWICKLUNG</b>	
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
<b>KUNDEN:</b> Kundenbedürfnisse besser verstehen	70
<b>MARKT:</b> Relevante Märkte erkennen	78
<b>WETTBEWERB:</b> Im Wettbewerb bestehen	86
<b>TRENDS:</b> Zukunft im Blick	94
<b>ALLGEMEINES UMFELD:</b> Schöne neue Welt	102
<b>EIGENE REALITÄTEN:</b> Den Spiegel vorhalten	108
3. FOKUSSIEREN – Keine halben Sachen	115
Strategie-Workshop I	118
<b>HERAUSFORDERUNGEN:</b> Strategische Hürden überwinden	131

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