

QuoMod® Strategie – Die Softwarelösung für beratende Dienstleister. Und für Sie ...

So erstellen Sie Ihr Strategie-Papier ...

Der Workshop von und mit Prof. Dr. Dr. habil. Kurt Nagel hat den Untertitel „Mit der richtigen Strategie erfolgreich die Zukunft meistern“. Doch wie tun Sie es? Nur einmal? Und dann lassen Sie es wieder liegen? Nein!

... mit QuoMod® Strategie.

Sie sollten Ihre Strategie kontinuierlich weiterentwickeln. Am besten selbst. Oder in Verbindung mit einem Berater Ihres Vertrauens. Und nun ist es möglich! Die in den Workshop von Prof. Kurt Nagel genannten 8 Bausteine für ein Strategiepapier sind als Microsoft Excel® Vorlagen in die QuoMod® Software eingebunden. Und werden nacheinander aufgerufen. Kein Baustein wird vergessen. Und alle Eingaben zu den Bausteinen werden versioniert. Und folgen einem Arbeitsablauf. Die im Laufe der Erstellung notwendigen Projekte, Arbeitspakete und Meilensteine werden auch gleich definiert. Und die Umsetzung terminlich und inhaltlich kontrolliert.

Und so fing alles an

Der Impulsgeber für die neuen QuoMod® Inhalte ist Unternehmensberater Peter Michael Kurz aus Bruchsal. Aus den gemeinsamen Sitzungen mit Softwareingenieur Stefan Bressel und einem Pilotkunden in der Nähe vom Bodensee sind die Microsoft Excel® Vorlagen entstanden. Und danach mit der QuoMod® Basis verbunden worden. Die Softwarelösung QuoMod® Strategie wurde somit geboren.

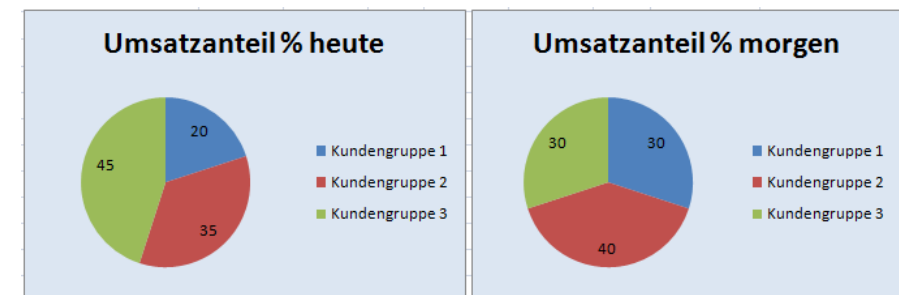
Die Vorlagen der 8 Bausteine in der Schnellübersicht

Was kann die neue Software zum Thema Strategie? Schauen Sie selbst und entscheiden, ob Sie die Inhalte für sich selbst oder als Dienstleistung für Ihre Kunden benutzen können. Die Synergien in der Ablaufumgebung der Software werden in einem Video noch zusätzlich dargestellt.

Baustein 1: Kunden-Analyse

Bei welchen Kundengruppen machen Sie auch in Zukunft Umsatz und Gewinn?

Kundenanalyse						
Kundengruppe	Umsatzanteil %		Trend	Gewinnanteil %		Trend
	heute	morgen		heute	morgen	
	100	100		0	0	
Kundengruppe 1	20	30	10			
Kundengruppe 2	35	40	5			
Kundengruppe 3	45	30	-15			

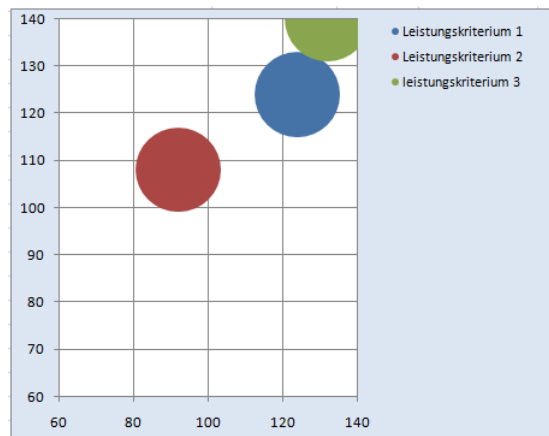


QuoMod® Strategie – Die Softwarelösung für beratende Dienstleister. Und für Sie ...

Baustein 2: Wettbewerbs-Analyse

Bei welchen Leistungskriterien sind Sie besser als Ihre Konkurrenz und begeistern Ihre Kunden?

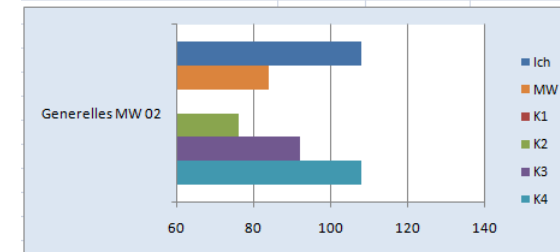
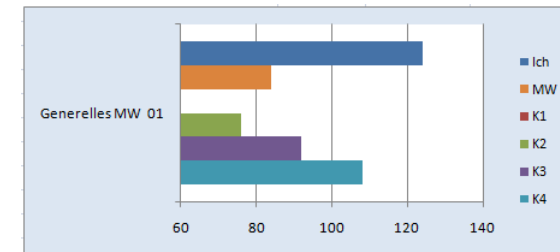
1 Wettbewerbsanalyse					
2 Kundengruppe 1					
3 Leistungskriterium	Bedeutung für Kunden		Verhältnis zur Konkurrenz		
4 Leistungskriterium 1	2	124	2	124	
5 Leistungskriterium 2	3	108	4	92	
6 Leistungskriterium 3	1	140	1,5	132	



Baustein 3: Mehrwert-Analyse

Kennen Sie Ihre Mehrwertargumente und die Diskrepanz zu Ihrer Konkurrenz?

1 Generelle Mehrwertanalyse						
2	Ich	Konkurrenz 1	Konkurrenz 2	Konkurrenz 3	Konkurrenz 4	
3	Ich	K1	K2	K3	K4	
4 Generelles MW 01	2	6	5	4		
5 Generelles MW 02	3	6	5	4		
6 Generelles MW 03	4	6	5	4		

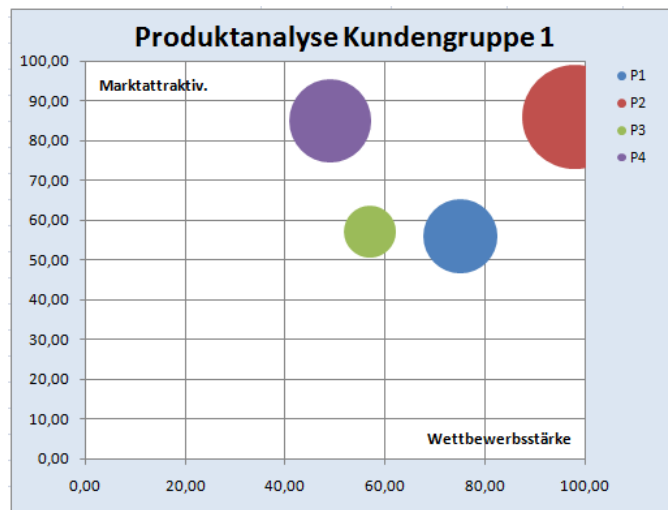


QuoMod® Strategie – Die Softwarelösung für beratende Dienstleister. Und für Sie ...

Baustein 4: Produkt-Dienstleistungs-Analyse

Kennen Sie schon die Verbindung Ihrer Produkte zur Marktattraktivität, Wettbewerbsstärke und Umsatzstärke pro Kundengruppe?

1 Produkt-/Dienstleistungsanalyse				
2 Kundengruppe 1				
	Gewichtung	Produkt 1	Produkt 2	
		P1	P2	
		Noten	Noten	
5 Marktattraktivität	100			
6 Marktgröße / Nachfrage	5	2	1	
7 Marktwachstum	5	2	3	
8 Risiken	10	2	3	
9 ...	40	6	2	
10 Unsere Wettbewerbsstärke	100			
11 Unser Marktanteil	5	1	1	
12 Unsere Produkte (Qualität)	40	3	1	
13 Unser Sortiment (Palette)	25	2	1	
14 ...	10	2	1	
15 Unsere Umsatzstärke	100	20	40	



Baustein 5: Erfolgsfaktoren-Analyse

Wie sehen Ihre Erfolgsfaktoren aus? Heute? Morgen? Sollen Sie Aktivitäten starten?

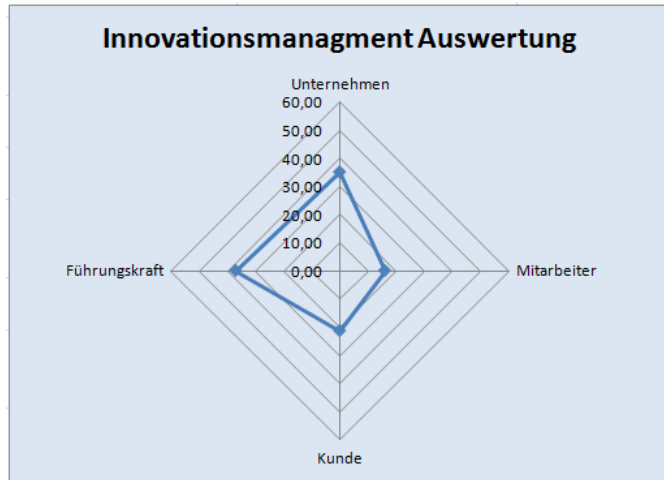
1 Allgemeine Erfolgsfaktorenanalyse			
Erfolgsfaktoren	Bewertung	Aktivitäten	
4		F1	
5 Führung		F2	
6		F3	
7		M1	
8 Mitarbeiter		M2	
9		M3	
10		O1	
11 Organisation		O2	
12		O3	

Baustein 6: Innovations-Analyse

Wie innovativ sind Sie? Wie innovativ ist Ihr Umfeld? Welche Fragen müssen gestellt werden? Kommt Ihr innovatives Gedankengut beim Kunden an?

1 Innovationsmanagement Teil 1					
2 Test 1: Kreativitätsförderung im Unternehmen : Unternehmerischer Reifegrad - Selbstbild					
3 Anzahl Fragebögen			1		
			Fragebogen 1	Fragebogen 2	
			Fragebogen 3		
4	T1.01	Wir analysieren erfolgreiche Abschlüsse des Verkaufs nach innovativen Umfeldern und Prozessen.	1	6	6
5	T1.02	Wir versuchen die Branchenentwicklung auf Innovations-Ansätzen zu überprüfen.	2	6	6
6	T1.03	Wir erarbeiten systematisch die Profile unserer Kundengruppen.	2	6	6
7					

QuoMod® Strategie – Die Softwarelösung für beratende Dienstleister. Und für Sie ...



Baustein 8: Zusammenfassende Einschätzung

Stärken? Schwächen? Und nun die Strategie als Ganzes umsetzen! Und dann immer kontinuierlich besser werden ...

1 Zusammenfassende Einschätzung				
2				
3	Stärken	Schwächen	Geplante Verbesserungen	Priorität
4	1) Kunden			
5	2) Wettbewerb			
6	3) Mehrwert			
7	4) Produkte / Dienstleistungen			
8	5) Erfolgsfaktoren			
9	6) Innovationen			
10	7) Wirtschaftlicher Status / Perspektive			

Baustein 7: Wirtschaftliche Entwicklung

Wie sehen die Wirtschaftszahlen aus? Gestern? Heute? Morgen?

1 Wirtschaftliche Entwicklung						
2		Jahr N-2	Jahr N-1	Jahr N	Jahr N+1	Jahr N+2
3						
4	Umsatz TEUR					
5	Ergebnis TEUR					
6	Umsatz pro Mitarbeiter					
7	Eigenkapitalquote					
8	Cash Flow in % zur Betriebsleistung					
9	Gesamtkapital Rendite					
10	Auftragsbestand					
11	Auslastung der Kapazitäten					

Preise

Die Einzelplatzversion der Software QuoMod® Strategie ist ab 320 EUR netto erhältlich. Wir unterstützen und beraten Sie gern bei der für Sie passenden Variante sowie bei der Anwendung und Umsetzung.

Ihr persönlicher Ansprechpartner

Peter Michael Kurz, Dipl.-Ing. (FH)
 Beratung - Training - Coaching
 Hauptstraße 25, 76646 Bruchsal, Deutschland.
 Tel. +49 7257 - 93 01 98.
 Fax. +49 7257 - 93 01 97.