

EXPAND

UNTERNEHMENSWACHSTUM

WACHSTUMS NEWS.09.17

THEMA:
**KLARE POSITIONIERUNG
DURCH VISIONIERUNG**





MEINER MEINUNG NACH SOLLTE JEDES UNTERNEHMEN EINE VISION HABEN. DAS HEISST, DIE MOTIVATION EINEN VORHANDENEN MARKT BZW. KUNDENBEDARF MIT UNVERWECHSELBAREN LÖSUNGEN ZU BEDIENEN.

DIE VISION IST EIN FERNZIEL, DAS IMMER AN DER SPITZE EINER STRATEGIE STEHEN SOLLTE.

Ein sehr guter Vergleich ist immer der Hausbau. Jedes Haus entsteht mit dem ersten Stein. Nur wenn die Vorstellung fehlt wie das fertige Haus aussehen wird, werden Sie sich immer nur mit den Steinen beschäftigen.

Dazu eine kleine Geschichte:

Tief im Mittelalter ging ein Mann auf einer verstaubten Straße seines Weges. Wo immer er auf Menschen stieß, blieb er stehen und fragte sie, was sie arbeiteten und für wen sie es taten. Denn seit geraumer Zeit wusste er um sein Leben nicht mehr Bescheid, wusste nicht mehr, was er tun sollte und wofür. Des Nachsinnens müde, war er ausgezogen, um von anderen Menschen zu hören, was sie bewegte. Auf diese Art wollte er in Erfahrung bringen, was ihm verloren gegangen war. Da

stieß er auf einen Mann, der am Wegrand saß und ganz gebückt auf einen Stein einschlug.

Der Wanderer blieb stehen und schaute ihm lange zu. Da er seine Tätigkeit nicht verstand, fragte er ihn: »Freund, lange schon schaue ich dir zu, wie du auf diesen Stein einschlägst. Allein es mangelt mir an Verständnis. Freund, kannst du mir, einem Fremden und deines Handwerks Unkundigen, verraten, was du da machst?«

Ohne in seiner Tätigkeit innezuhalten, murmelte der Mann missmutig in seinen Bart: »Du siehst alles. Ich behaue einen Stein.«

Mit trüben Gedanken zog der Mann weiter.

»Was ist das für ein Leben«, dachte er bei sich, »die ganze Zeit Steine zu behauen?«

Da seine Verwirrung nun noch größer war, betrachtete er es als ein Glück, als er wenig später wieder einen Mann da sitzen sah, der emsig auf einen Stein einschlug, in der gleichen Art wie zuvor der andere Mann. Auf ihn ging der Wanderer zu und fragte ihn sogleich:

»Freund, wozu schlägst du auf diesen Stein?« – Der Mann, etwas erschrocken von der unerwarteten Frage, antwortete nach einigem Zögern: »Siehst du nicht, Fremder, ich mache Ecksteine!«

WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

**X DONNERSTAG 07.12.2017
IN MÜNCHEN**

Betroffen ob seiner Unwissenheit setzte der Wanderer seinen Weg fort. Die Verzweiflung in ihm wuchs, denn er konnte sich nicht abfinden mit dem, was er gesehen hatte. Sollte das ganze Glück des Lebens darin bestehen, Steine zu behauen oder Ecksteine zu machen?

In der Sorge seines Herzens versunken, hätte er beinahe übersehen, dass er wieder an einem Mann vorbeigekommen war. Auch dieser saß am staubigen Wegrand und schlug auf einen Stein ein, nach der Art, wie die beiden anderen Männer. Der Wanderer blieb stehen und prüfte voller Stauen, was dieser Mann tat. Nachdem er sich überzeugt hatte, dass auch dieser Mann mit derselben Fertigkeit wieder auf einen Stein einschlug, ging er langsam auf ihn zu und richtete seine Rede, die er nicht weiter zurückhalten konnte, an ihn und fragte:

»Freund, sag mir: Was ist deine Tätigkeit? Behaust auch du nur Steine, oder machst du gar Ecksteine?«

»NEIN, FREMDER«, ANTWORTETE DER MANN UND WISCHTE SICH DEN SCHWEISS VON DER STIRN, »SIEHST DU DENN NICHT? ICH BAUE EINE KATHEDRALE!«

Eine Vision schafft daher nicht nur eine klare Positionierung, sondern sie zeigt auch noch grundlegende Werte und Arten der Realisierung auf.

MIT DER VISION WISSEN SIE WOHN DIE REISE GEHT UND KÖNNEN SICH KLAR FOKUSSIEREN, DEN KONKRETEN WEG JEDOCH ZEIGEN ERST DIE OPERATIVEN ZIELE AUF.

Stellen Sie sich daher folgende Fragen für die Positionierung :

X WO SEHEN WIR UNS IN DER ZUKUNFT?

X WELCHE EINSTELLUNGEN UND VOR ALLEM GLAUBENSsätze SIND UNS WIRKLICH WICHTIG?

X WELCHE WERTE SIND UNS WIRKLICH WICHTIG UND GEBEN UNS HALT UND ORIENTIERUNG?

X WIE KÖNNEN WIR DIES MIT EINEM SLOGAN DER UNS EINZIGARTIG MACHT, ZUM AUSDRUCK BRINGEN?

X MIT WELCHEM BILD KÖNNEN WIR UNSERE VISION BESCHREIBEN?

X WAS WOLLEN WIR DAMIT ERREICHEN BZW. WELCHEN KUNDENNUTZEN SCHAFFEN WIR DADURCH ?



WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

**X DONNERSTAG 07.12.2017
IN MÜNCHEN**

Der nächste Schritt ist dann das Erarbeiten von Unternehmensleitsätzen, USP's (Alleinstellungsmerkmale) und die Strategische Zielplanung mit Kennzahlen und Meilensteinen.

HIERAUS SOLLTE SICH DANN EIN FÜNF-JAHRES-PLAN MIT DER JEWEILIGEN MARKT-, PRODUKTENTWICKLUNGS-, ORGANISATIONS-, BESCHAFFUNGS-, PERSONALENTWICKLUNGS-, UND FINANZSTRATEGIE ERGEBEN.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei Ihrer Positionierung.

Ihr Stephan Christ

NÄCHSTE KOSTENLOSE SINN-UND PROFIT-HOTLINE

DONNERSTAG, DEN 26. OKTOBER 2017 VON 9:00 BIS 16:00 UHR UNTER TEL: +49 871 40 43 7318.

Aufgrund der sehr hohen Nachfrage, möchte ich Sie bitten, im Vorfeld einen Termin zu vereinbaren.

Oder buchen Sie direkt einen Workshop bei Ihnen im Haus zur Analyse des Potentials für garantieren Wachstum mit Sinn & Profit.

Mit dem **EUG TURBO BOOST SYSTEM**® erreichen Sie innerhalb 12 Monaten mehr als Sie in den letzten fünf Jahren erreicht haben.



WACHSTUMSWORKSHOPS

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

**X DONNERSTAG 07.12.2017
IN MÜNCHEN**

**WACHSTUM OHNE KOMPROMISSE
DURCH MUT.FREIHEIT.NACHHALTIGKEIT**



EXXPAND GmbH ✕ Geschäftsführer: Stephan Christ, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 ✕ 84036 Kumhausen ✕ Germany
Phone +49 871 4043-7318 ✕ Fax +49 871 4043-8061 ✕ info@exxpand.de ✕ www.exxpand.de