

STRATEGIE STARTER SET

*Das Geheimnis des Erfolgs
ist anzufangen.
(Mark Twain)*

STRATEGIE-STARTER-SET

Hi!

Es freut mich, dass du bereit bist, deine für dich passende Strategie zu entwickeln! Dabei ist jede Strategie so individuell wie jeder Mensch und jedes Unternehmen.

Mit der richtigen Strategie erreichst du langfristig und nachhaltig die richtigen Menschen zur richtigen Zeit mit den richtigen Inhalten.

Durch dieses **Strategie-Starter-Set** bekommst du eine erste Basis für deine eigene Strategie.

In 5 Schritten gewinnst du Klarheit, welche Schritte in welcher Reihenfolge zu gehen sind, um dein Unternehmen profitabel nach vorne zu bringen.

Mir ist wichtig, dass du ins Handeln kommst. Denn Strategie bringt Energie! Nimm dir was zu schreiben (egal ob auf Papier oder am PC) und fang an! Und immer, wenn dir zwischendurch was einfällt, ergänze deine Notizen.

Viel Erfolg und Spaß beim „EINFACH MACHEN“ 😊!

Alles Liebe,
deine **Christine**

Mein Tipp: Plane bewusst Zeit zur Erarbeitung ein. Eine Strategie lässt sich nicht mal eben neben Handy und Haushalt planen.

Schritt 1: IST-Analyse

Untersuche deine jetzige Situation!

*Denn nur wer weiß, wo er steht, kann direkt dorthin gehen, wohin er will.
(aus China)*

In der ersten und wichtigsten Phase geht es um die **Ausgangs-IST-Situation** deines Unternehmens. Nun wird die Basis für alle weiteren Maßnahmen gebildet.

Es ist praktisch dein „Fundament“, auf das du aufbaust.

Hier werden alle relevanten Daten deiner internen sowie externen Unternehmens-Faktoren genau betrachtet, analysiert und bewertet. Dazu gehören die

INTERNE Unternehmens-Analyse:

Analysiere alles, was mit deinem Unternehmen „**intern**“ zu tun hat. Z. B. deine Vision, deine Ziele, dein Experten-Status, dein Angebot, deine Zielgruppe, usw. Schau dir dabei auch genau an, welche internen Stärken und Schwächen du/dein Unternehmen hast.

EXTERNE Markt-Analyse:

Hier analysierst du alles, was mit deinem Unternehmen „**extern**“ zu tun hat. Z. B. Marktgröße und -Entwicklung, Trends, Mitbewerber, usw. Dabei betrachte auch deine Chancen und Risiken am Markt.

Aus diesen Ergebnissen leitest du ab, wo deine größten Stärken sind, die du für dich nutzen kannst, wo deine Schwächen sind, an denen es zu arbeiten gilt, wo deine besten Chancen am Markt sind und wo auch Markt-Risiken sein können.

Mein Tipp: Dies ist der wichtigste Teil deiner Strategie – dein Fundament. Nimm dir genügend Zeit, konzentriere und fokussiere dich.

Schritt 2: ZIELE

Definiere, was du erreichen möchtest!

Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg. (Laotse)

Welche **Ziele** hast du? Weißt du, was du realistisch bis wann für dein Unternehmen erreichen möchtest?

Überlege dir, welche Ziele du kurzfristig, mittelfristig und langfristig erreichen möchtest.

Am besten hilft dir bei deiner Zieldefinition die **SMART**-Methode:

Spezifisch: klar, eindeutig und konkret

Messbar: quantitativ, qualitativ

Attraktiv: reizvoll und anspruchsvoll, aber erreichbar

Realistisch: mit vorhandenen Ressourcen (Zeit & Geld) erreichbar

Terminiert: verbindlicher Zeitpunkt

Ein Beispiel:

Umsatz steigern um 15 % bis zum Jahresende

spezifisch: klar formuliert, was du erreichen möchtest

messbar: quantitative, messbare Zahl

attraktiv: mit den Mehreinnahmen kannst du wieder neu investieren

realistisch: weil du in den letzten Jahren jeweils im zweistelligen Bereich gewachsen bist

terminiert: bis Jahresende 31.12.

Also was möchtest du realistisch bis wann mit welchen messbaren Zahlen erreichen?

Mein Tipp: Überlege dir anhand deiner IST-Analyse genau, welche Ziele sinnvoll sind. Neben dem klassischen Ziel „Mehr Umsatz“ gibt es noch viele weitere, wichtige Ziele, die im ersten Schritt für dich sinnvoller sein könnten (z. B. Sichtbar werden, Bekanntheit steigern).

Schritt 3: STRATEGIE

Entwickle Maßnahmen!

Ein Ziel ohne Plan ist nur ein Wunsch. (Antoine de Saint-Exupéry)

Du hast nun dein Unternehmen intern und extern analysiert und deine Ziele definiert. Damit hast du ein gutes Fundament erarbeitet. Diese Ergebnisse und Erkenntnisse helfen dir jetzt, kreativ deine Strategie zu entwickeln.

Nun geht es darum, den Weg festzulegen, mit welchen Maßnahmen du deine Ziele am besten erreichst. Welche sind am erfolgversprechendsten?

Wie sieht deine **Strategie** aus, um deine Ziele zu erreichen?

Es gibt unendlich viele verschiedene Möglichkeiten im Marketing (online wie offline), z. B. Website, SEO, bezahlte Werbung (z. B. Anzeigen bei Google/Facebook), Social Media, E-Mail-Marketing, Podcasts, Videos, PR, Bewertungsportale, Online-Verzeichnisse, Mobile Marketing, Influencer Marketing, Affiliate und vieles mehr.

Überlege dir, welche Kommunikationsmittel, -Kanäle & Formate es alles gibt, die für dich relevant sein könnten und vor allem wo deine Zielgruppe unterwegs ist.

Welche sind davon geeignet, um deine Ziele zu erreichen?

Mit welchen konkreten Maßnahmen erreichst du diese?

Entwickle ein klares Konzept mit einzelnen Schritten.

Mein Tipp: Konzentriere dich auf deine 3 wichtigsten Maßnahmen. Fokussiere dich am Anfang auf eine und mache diese richtig! Baue anschließend die beiden anderen auf – nachhaltig Schritt für Schritt. Sonst überforderst du dich zu schnell und wirfst alles hin.

Schritt 4: UMSETZUNG

Realisiere deine Maßnahmen!

Der Wert einer Idee liegt in ihrer Umsetzung. (Thomas Alva Edison)

Du hast in deiner Strategie Maßnahmen festgelegt, die du zur Erreichung deiner Ziele als nächstes umsetzen wirst.

Super! Jetzt geht es an die praktische Realisierung.

Damit du dich nicht verzettelst, erstelle dir einen flexiblen **Marketing-Plan** (Excel reicht völlig aus). Bedenke dabei, es gibt immer 30 % unvorhergesehener Ereignisse, die eine Flexibilität voraussetzen. Hänge dir deinen Plan sichtbar auf, damit du immer dein Ziel vor Augen hast!

Dein Plan sollte folgende Informationen enthalten:

- **WO** (Kanal) wirst du aktiv?
- **WAS** soll genau gemacht werden: Hauptmaßnahmen mit Untermaßnahmen?
- **WELCHEN** Inhalt wirst du vermitteln?
- **WIE** (Format: Text/Visuell/Audio) wirst du deine Inhalte zeigen?
- **WER** ist bei der Umsetzung dabei?
- **WANN** soll was erstellt werden?
- **WIEVIEL** Budget hast du wofür zur Verfügung?

Und dann fang mit der Umsetzung an!

Mein Tipp: Wechsel die Perspektive: was würde dich interessieren & faszinieren, damit du Vertrauen gewinnst? Reine Verkaufsinhalte (Werbung) oder authentische Inhalte von Mensch zu Mensch? Auch hier geht es wie im privaten Leben im ersten Schritt um die Faszination (was zieht dich an) und im zweiten Schritt um den Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung.

Schritt 5: KONTROLLE

Überprüfe deine Strategie!

*Einen Vorsprung im Leben hat, wer da anpackt, wo die anderen erst einmal reden.
(John F. Kennedy)*

„Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser“ ist schon ein altes Sprichwort. Bevor du im Blindflug in die falsche Richtung rennst, ist es wichtig, regelmäßig zu schauen, ob du auf dem richtigen Weg bist. So behältst du immer den Überblick über den Erfolg deiner Strategie.

Sieh es als eine Art „Früh-Warn-System“ an, wo du die Möglichkeit hast, rechtzeitig zu handeln – in die positive Richtung (wenn eine Sache gut läuft) wie auch in die negative Richtung (wenn es nicht gut läuft).

Schau, ob du alle Maßnahmen umsetzen konntest, was gut lief, was weniger gut lief und warum das so war. So kannst du frühzeitig feststellen, ob es zu Strategie-Abweichungen kommt und rechtzeitig entsprechende Maßnahmen einleiten.

Konntest du deine Ziele und Zahlen erreichen?
Wenn ja, warum? Wenn nein, warum nicht?
Sei ehrlich und realistisch.

Bedenke, dass es immer zu Änderungen kommen kann, auf die du keinen Einfluss hast. Doch du hast die Möglichkeit, deine Strategie durch rechtzeitige Kontrolle jederzeit den neuen Umständen anzupassen und zu verändern.

Wie sagte schon Bob Dylan: „Nichts ist so beständig wie die Veränderung.“

Mein Tipp: Schau dir regelmäßig, z. B. immer am Monatsanfang, deine Kennzahlen und Maßnahmen an und protokolliere genau deine Ergebnisse. Nur so kannst du einen Überblick über deine Strategie behalten und rechtzeitig handeln.

GESCHAFFT!

Du verlierst nie. Entweder du gewinnst oder du lernst. (Unbekannt)

Herzlichen Glückwunsch!

Nun hast du die Grundlage für deinen Erfolg mit einer soliden Basis für deine Strategie erarbeitet und hast einen Plan, wohin dein Weg dich führt. Fang am besten gleich mit der praktischen Umsetzung an, damit du deine Ziele erreichen wirst.

Mein Tipp:

- Fokussiere dich!
- Setze dir Termine zur Umsetzung!
- Bedenke: jeder Schritt zählt, egal wie klein er ist!
- Wenn es mal nicht so läuft, wie du es dir vorstellst: nicht schlimm! Lobe dich selbst, was du schon alles geschafft hast! Konzentriere dich auf das Erreichte!

Mit jedem Schritt, den du gehst, kommst du deinem Ziel immer näher!

Strategie ist Energie!

Möchtest du noch intensiver an deiner Strategie und deinem Erfolg arbeiten, empfehle ich dir den [Strategie – Grundlagen - Kurs](#). Dort geht es in die Tiefe der einzelnen Themen. Du lernst in einem Online-Kurs, mit Hilfe von vielen praktischen Anleitungen und Arbeitsblättern, strukturiert deine Strategie selbst zu erstellen. Schritt-für-Schritt.

Natürlich unterstütze ich dich auch in einer persönlichen [1:1 Beratung](#) – wie es für dich am einfachsten ist.

Wollen wir uns vernetzen?

Facebook: [facebook/strategin](https://www.facebook.com/strategin)

Linkedin: [linkedin/strategin](https://www.linkedin.com/company/strategin)

XING: [xing/strategin](https://www.xing.com/profile/strategin)

Instagram: [Instagram/strategin](https://www.instagram.com/strategin)