

VECTO / decision partners - Strategie in 2 Tagen

Die Digitalisierung verändert viele Branchen grundlegend, Corona hat den Handlungsbedarf noch einmal drastisch erhöht. Wir unterstützen bei der Überprüfung bestehender Strategien und erarbeiten bei Bedarf pragmatisch und effizient gemeinsam mit Ihnen eine Anpassung oder komplette Neuausrichtung. Die Intensität der Analysen wird der jeweiligen Unternehmenssituation angepasst. Durch unsere jahrzehntelange Erfahrung und den unterstützenden Einsatz modernster Beratungssoftware kann in nur 2 Tagen eine klare strategische Ausrichtung erarbeitet werden.

Das jeweils passende Strategieentwicklungsmodell

Vorgehensweise 1: Best Practice Strategieentwicklungsprozess

Die wichtigsten Werkzeuge und der Prozess der Strategieentwicklung werden vorgestellt und strukturiert durchlaufen. Nach 2 Tagen haben Sie Klarheit über relevante Trends und die notwendige Ausrichtung Ihres Unternehmens. Mit Hilfe von ausgewählten Methoden und Werkzeugen wird die Strategie gemeinsam in Form von Gruppenarbeiten entwickelt. Sie erhalten dadurch das Rüstzeug, im eigenen Unternehmen die Werkzeuge und den Prozess nachhaltig und eigenständig anzuwenden.

Vorgehensweise 2: Agiler Strategieentwicklungsprozess

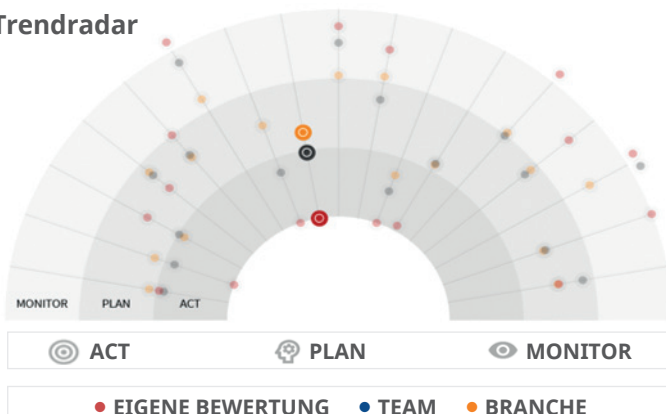
Unter Anwendung eines modernen agilen Vorgehens wird direkt in die Erarbeitung der eigenen Strategie eingestiegen. Durch die Beschränkung pro Analysebereich auf eine halbe Stunde entsteht rasch ein Diskussionsergebnis. Dieses „schreiben und kleben“ die Teilnehmer mit Post-its auf gedruckte Wandplakate. Der Fokus liegt auf einer übergeordneten SWOT-Analyse als Basis für die Strategieentwicklung.

Auf Wunsch passen wir gerne die Vorgehensweise auf Ihre individuelle Anforderung an.

Trends als mögliches Fokusthema im Strategieentwicklungsprozess

Unsere moderne Beratungssoftware ermöglicht eine rasche und gleichzeitig sehr gründliche Analyse der für das Unternehmen relevanten Mega- und Makrotrends, um Handlungsfelder zu identifizieren und Lösungen zu erarbeiten.

Trendradar



Unser typisches Vorgehen



ZIELSYSTEM - ANALYSE

Vision / Mission

Diskussion langfristiges Eigenbild

Strategische Grundrichtung

Festlegen der grundlegenden Wettbewerbsstrategie



UMFELD - und UNTERNEHMENS - ANALYSE

Five-Forces-Analyse

Analyse der Wettbewerbssituation in der Branche

PESTEL-Umfeldanalyse

Analyse externer Faktoren

Wettbewerbsanalyse

Identifikation von Bedrohungen und Potenzialen

Kundenanalyse

Erkennen der Kundenbedürfnisse

Markt- & Trendanalyse

Aufzeigen von Marktveränderungen

Unternehmensanalyse

Identifikation von Stärken und Schwächen



STRATEGIE - ENTWICKLUNG

SWOT-Analyse

Analyse von Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken

Prämissen

Dokumentation der Planungs-Prämissen

Strategieformulierung

Fixierung der Strategie

Ableitung Strategischer Initiativen

Inhaltliche und zeitliche Konkretisierung der Strategie