

.Mini-Workshop Absatzchancen.

Beispiel eines Ablaufs

März 2009

Kurzfristig Chancen erkennen und
Umsetzung schnell in Gang bringen.

Zielsetzung dieses Workshops:

In möglichst kurzer Zeit eine realistische Chance identifizieren, mit der der Absatz gesteigert werden kann, und die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen zielgerichtet in die Wege zu leiten.

Nr.	Aufgabenstellung	Methodik	Dauer (beispielhaft)
1	Ankommen <ul style="list-style-type: none"> Gegenseitige Vorstellung der Teammitglieder (sofern nicht bereits bekannt) Erwartung der Teilnehmer sowie des Auftraggebers an den Workshop klären 	mündlich Teilnehmer aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen, max. 15 Personen	15 min
2	Ausgangslage Bestandskunden <ul style="list-style-type: none"> Wo stehen wir im Moment? Wie entwickelt sich welche Kundengruppe? Welche Einflussfaktoren liegen dahinter? Wie reagieren welche Kunden? 	geeignet: Absatzskala nach Kundengruppen -----0----- Zuwachs Einbruch	30 min
3	Ausgangslage (Noch-)Nicht-Kunden <ul style="list-style-type: none"> Wie entwickeln sich welche Unternehmen/ Branchen, die wir (noch) nicht bedienen? Welche Einflussfaktoren vermuten wir dahinter? 	siehe Position 2	40 min
4	Ausgangslage Produkte & Leistungen <ul style="list-style-type: none"> Wie entwickeln sich unsere Leistungen derzeit? 	siehe Position 2	20 min

5	<p>Schlussfolgerungen: Probleme möglicher Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mit welchen Problemen kämpfen mögliche Kunden derzeit? • Wie müssten wir unsere Leistung variieren, um diesen Kunden zu helfen? 	Dynamic Facilitation	45 min
6	<p>ChancenMatrix (in Anlehnung an Ansoff)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zusammenfassung der Ansatzpunkte und Gegenüberstellung der Marktentwicklung in einer Chancen-/Ansoff-Matrix • Aussortieren der Ansatzpunkte, die demnach die geringsten Chancen bieten • Auswahl der Chance, die kurzfristig das größte Potenzial bietet 	<p>Ansoff- bzw. Produkt-Markt-Matrix:</p> <ul style="list-style-type: none"> • neuer Markt/ bestehender Markt • neue Leistung/ bestehende Leistung 	45 min
7	<p>Projektauftrag</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projektauftrag formulieren und freigeben • Lenkungsgremium bzw. Kontrolle der Umsetzung vereinbaren 	Projektskizze	30 min

Gesamtdauer inkl. Puffer und Pausen ca. 4h, auf 1 Tag skalierbar. Ein längerer Workshop würde vermutlich nicht mehr Erkenntniszugewinn liefern.

Neues Geschäft

lässt sich prima
mit gut geführten
Projekten erschließen.