



Markenstärken-Finder im Positionierungsmodell

Im folgenden Befragungsbogen liegen Ihnen jeweils 15 strategische Kriterien zur Findung Ihrer Unternehmensstärken vor. Bitte ordnen Sie den aufgeführten Kriterien entsprechende Zahlenwerte zu. Beantworten Sie dafür die jeweiligen Fragen, indem Sie bei Ihrer Bewertung von Ihrem Hauptwettbewerber ausgehen. Sollte dieser nicht eindeutig zu benennen sein, orientieren Sie sich an einer konkurrierenden Branche, die Sie für ihre Bewertung heranziehen.

Versuchen Sie anhand Ihrer aktuellen Kenntnisse und nach Ihrer Einschätzung den jeweiligen Wert Ihres Hauptwettbewerbers (Kunde oder Branche) in der linken Zahlenskala anzukreuzen. In die rechte Spalte tragen Sie dann entsprechend den Wert von 1 bis 10 ein, der aktuell für Ihr Unternehmen zutrifft.



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers

Name unseres Unternehmens

Kriterium: Kunde

01	Wie ist der Kenntnisstand über unsere Kunden?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
02	Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher Umsatz pro Kunde?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
03	Wie schätzen Sie die Bekanntheit bei Ihren Kunden aktuell ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
04	Wie schätzen Sie aktuell Ihr Image bei Ihren Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
05	Wie schätzen Sie aktuell Ihre Markenpräsenz bei Ihren Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
06	Wie schätzen Sie aktuell Ihre Kundenanzahl, gemessen am Gesamtmarkt in der BRD, ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
07	Wie schätzen Sie die aktuelle Angebotstiefe bei Ihrem Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
08	Wie schätzen Sie aktuell Ihre Angebotsbreite bei Ihrem Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
09	Wie hoch schätzen Sie das künftige Kundenpotenzial für die kommenden 10 Jahre ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
10	Wie schätzen Sie die Attraktivität Ihres Angebotes bei Ihren Kunden insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
11	Wie schätzen Sie die Liquidität Ihrer Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
12	Wie schätzen Sie die Lieferbedingungen für Ihre Kunden ein? (Geschwindigkeit, Abhängigkeit von Partnern, Zahlungsverkehr, Logistik etc.)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Kunde			
13	Wie schätzen Sie die Akzeptanz Ihres(r) Produkte(s) insgesamt derzeit bei Ihren Kunden ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
14	Wie schätzen Sie die Kundenloyalität zu Ihren Produkten/Dienstleistungen – zu Ihrem Unternehmen insgesamt derzeit ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
15	Wie schätzen Sie das Kundenwachstum insgesamt in den kommenden 10 Jahren ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
Kriterium: Preis			
16	Wie schätzen Sie das derzeitige Preis-Leistungsverhältnis Ihrer Produkte/Dienstleistungen/Angebote im Markt ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
17	Wie schätzen Sie das derzeitige Preisverhalten Ihrer Kunden zu Ihren Produkten/Dienstleistungen/Angeboten insgesamt ein? (Bsp.: Rabatt und Konditionenvergabe)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
18	Wie schätzen Sie derzeit die Attraktivität Ihrer Preise insgesamt für die Kunden/den Markt ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
19	Wie wird/werden Ihre Preise im Markt wahrgenommen? (Bsp. für Ihre Einstufung = niedrigpreisig, fair, zu günstig, konstant, stabil, vertrauenerweckend, ständig variierend, hochpreisig etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
20	Wie schätzen Sie selbst Ihre Preisstrategie derzeit ein? (Bsp.: klar und nachvollziehbar, durchgängig verständlich, Erfolg versprechend, konkurrenzlos, stringend – variierend, situationsbedingt, einfach, kompliziert etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
21	Wie bewerten Sie die Preisentwicklung in den vergangenen 3 Jahren? (Bsp. = stark schwankend, stabil, instabil, Konjunktur bedingt etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens								
<input type="text"/>		<input type="text"/>								
Kriterium: Kunde										
22	Wie schätzen Sie aktuell die Glaubwürdigkeit Ihrer Preise im Markt ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	Wie stufen Sie die möglichen Risikofaktoren bei der Preisgestaltung ein? (Bsp.: politische, staatliche, kommunale, Markt- und Wettbewerbseinflussnahme-Möglichkeiten etc.)									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	Wie schätzen Sie die Preisgestaltungsmöglichkeiten in den kommenden 5 Jahren ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	Wie schätzen Sie die Vorteile hinsichtlich der Preisstrategie der kommenden 5 Jahre ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kriterium: Ihr Markt / Ihre Märkte										
26	Wie schätzen Sie Ihren Marktanteil aktuell ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	Wie schätzen Sie Ihre Marktposition aktuell ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	Wie schätzen Sie Ihre aktuelle Wahrnehmung im Markt ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	Wie schätzen Sie Ihr Marktpotenzial insgesamt in den kommenden 10 Jahren ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	Wie schätzen Sie die Attraktivität Ihres Unternehmens im Markt in den kommenden 10 Jahren ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	Wie schätzen Sie derzeit die Bekanntheit Ihres Unternehmens im Markt ein?									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Ihr Markt / Ihre Märkte			
32	Wie schätzen Sie derzeit die Kenntnisse Ihres Marktes über Ihr Unternehmen ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
33	Wie schätzen Sie die Zukunft Ihres Marktes in den kommenden 10 Jahren ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
34	Wie schätzen Sie die Entwicklungsmöglichkeiten Ihres Marktes in den kommenden 10 Jahren ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kriterium: Ihre Technik / Ausstattung			
35	Wie schätzen Sie die Ausstattung Ihres Unternehmens aktuell ein? (Bsp.: Computer, Software, Kommunikationsmittel, Logistik, Transport, Arbeitsplätze, Büro, sonstige Wohlfühl-Klimafaktoren)		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
36	Wie schätzen Sie die Qualität/Modernität Ihrer Ausstattung/Technik ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
37	Wie schätzen Sie das Potenzial Ihrer Ausstattung/Technik in den kommenden 5 Jahren ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
38	Wie schätzen Sie die derzeitige Nutzungsqualität/Auslastung Ihrer Ausstattung/Technik ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
39	Wie schätzen Sie die Möglichkeiten und Vorteile Ihrer Technik/Ausstattung in den kommenden 5 Jahren ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
40	Wie schätzen Sie Ihre Technik und Ausstattungswissen in den kommenden 5 – 10 Jahren ein?		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers

Name unseres Unternehmens

Kriterium: Produkte

41	Wie schätzen Sie die Qualität Ihrer Produkte und Dienstleistungen derzeit ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
42	Wie schätzen Sie die Variations- und Gestaltungsmöglichkeiten für neue Produktentwicklungen und -angebote in den kommenden 5-10 Jahren ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
43	Wie schätzen Sie das Kundenwissen über Ihre Produkte & Dienstleistungen aktuell ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
44	Wie schätzen Sie die Informations- und Aufklärungsqualität über Ihre Produkte in Ihrem Markt – bei Ihren Kunden aktuell ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
45	Wie schätzen Sie die Innovationsqualität, die Produkt- und Dienstleistungsbesonderheiten Ihres/r Angebote/s aktuell ein? (Bsp.: besondere Möglichkeiten, Zusätze, Erweiterungen etc.)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
46	Wie schätzen Sie die derzeitige Nutzungs- und Einsatzfähigkeit Ihrer Produkte bei Ihren Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
47	Wie schätzen Sie die derzeitige Produktpräsentation bei Ihren Kunden insgesamt ein? (Bsp.: Live-Präsentation, Online-Präsentation, Webinare, Workshops bei Kunden etc.)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
48	Wie schätzen Sie die Attraktivität Ihrer Produkte im Vergleich zu anderen Lösungen und Möglichkeiten insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
49	Wie schätzen Sie die Haltbarkeit Ihrer Produkte ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
50	Wie schätzen Sie die Anfälligkeit Ihrer Produkte und Dienstleistungen insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
Kriterium: Produkte			
51	Wie schätzen Sie das Zukunftspotenzial Ihrer Produkte und Dienstleistungen in den kommenden 20 Jahren ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
52	Wie schätzen Sie das Entwicklungspotenzial Ihrer Produkte und Dienstleistungen in den kommenden 20 Jahren ein? (Bsp.: Ausweitung auf andere Branchen, Märkte, Länder und Nachfrager)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
Kriterium: Marketing			
53	Wie schätzen Sie die Qualität Ihres Marketings insgesamt aktuell ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
54	Wie schätzen Sie den Kenntnisstand über Ihre genutzten und noch brachliegenden Marketingmöglichkeiten aktuell ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
55	Wie schätzen Sie die Nutzungsqualität Ihres Marketings aktuell ein? (Bsp.: Nutzung der passenden Kommunikations- und Marketingkanäle, Strategie und systematische Umsetzung, Kundenclusterung und personelle Kundenansprache, konzentriertes Kampagnen-Know-How etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
56	Wie schätzen Sie die Qualität Ihrer Marketingziele und -strategien aktuell insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
57	Wie qualifiziert und gut besetzt ist die Position „Marketing“ in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
58	Wie schätzen Sie die bisherige Qualität Ihrer Gesamtmarketingmaßnahmen in den vergangenen 3 Jahren ein? (Bsp.: Recherche, Konzentration, Aktionsgenauigkeit und Aktionszeiträume, Investition, gesteuerte Abläufe etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10
59	Wie schätzen Sie den Einsatz, die Rentabilität und den bisherigen Nutzen Ihrer Marketingmaßnahmen ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens									
Kriterium: Marketing											
60	Wie schätzen Sie den Einsatz Ihres Marketingbudgets und ihre Ausgaben für Marketing insgesamt derzeit ein? (Bsp.: personeller Einsatz, Gehalt, Einsatz Budget für Kampagnen etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
61	Wie schätzen Sie das Know-How für Ihr Marketing, die Planung, Realisierung und Auswertung ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
62	Wie schätzen Sie den Aspekt „professionelles, systematisiertes, automatisiertes, konzentriertes Marketing“ hinsichtlich der Abläufe, in Zusammenarbeit mit professionellen Werbepartnern und in den zielgruppenaffinen Kanälen ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
63	Wie schätzen Sie Ihr Marketing insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
Kriterium: Know-How											
64	Wie schätzen Sie aktuell Ihr Gesamt-Know-How hinsichtlich Markt/Märkte/Kunden ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
65	Wie schätzen Sie das Umsatz- und Expansionspotenzial insgesamt ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
66	Wie schätzen Sie das Know-How Ihrer Mitarbeiter-innen ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
67	Wie schätzen Sie das Know-How hinsichtlich Markt/Märkte/Gesellschaft und Zukunft in Ihrem Unternehmen, in den kommenden 10 Jahren ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
68	Wie schätzen Sie das Know-How hinsichtlich der Kundenentwicklung in den kommenden 3-5 Jahren ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10
69	Wie schätzen Sie Ihr Know-How zu wichtigen, strategischen Partnern, Meinungsbildner und Kooperationsmöglichkeiten etc. ein?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Know-How			
70	Wie schätzen Sie Ihr Know-How hinsichtlich zusätzlich notwendiger besonderer Patente (Vorteile, Chancen und Risiken zu Produkten und Dienstleistungen) ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
71	Wie schätzen Sie Ihr Know-How hinsichtlich möglicher zu erweiterenderen Märkte/Länder etc. ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
72	Sonstiges: Gibt es unter dem Aspekt „Know-How“ einen oder mehrere Aspekte, die es unbedingt auch noch zu erwähnen gilt?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
Kriterium: Mitarbeiter/innen			
73	Wie schätzen Sie die fachlichen, Markt-, Branchen und Ausbildungsqualität Ihrer Mitarbeiter-innen insgesamt ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
74	Wie schätzen Sie die Methoden, Präsentations- und Softskillqualität Ihrer Mitarbeiter-innen ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
75	Wie schätzen Sie das derzeitige Ausschöpfungspotenzial – die richtige Qualität und den Einsatz Ihrer Mitarbeiter-innen in Ihren Funktionen und Aufgaben insgesamt ein? (Bsp.: Talente und Stärken für die passende Position, Entwicklungsmöglichkeiten des einzelnen etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
76	Wie schätzen Sie die Kommunikationsfähigkeiten Ihrer Mitarbeiter-innen ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
77	Wie schätzen Sie die Kommunikationskultur Ihrer Mitarbeiter-innen ein? (Bsp.: offene Art des Umgangs, freundlich, höflich, fachlich, geschäftlich, hipp und modern, eher introvertiert und distanziert, eher Gruppen orientiert, eher Silostruktur etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Mitarbeiter/innen			
78	Wie schätzen Sie die Arbeitsausstattung für Ihre Mitarbeiter-innen aktuell ein? (Bsp.: Technik, Mobilität, Arbeitsplatzausstattung wie Büro, sonstige Arbeitsmaterialien etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
79	Wie schätzen Sie die Repräsentativität Ihrer Mitarbeiter-innen bei Kunden, Partner, auf Messen etc. ein? (Bsp.: Auftreten, Präsentationssicherheit, Fach-, Markt- und Branchenwissen, Stil und Kommunikationsfähigkeiten, Empathie, Zuhören, Umgang mit Menschen insgesamt)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
80	Wie schätzen Sie die Anreize in Ihrem Unternehmen ein, so dass Mitarbeiter gewillt sind, die bestmögliche Leistung einzubringen? (Bsp.: finanzielle, sachliche, zeitliche Arbeitsorganisation etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
81	Wie schätzen Sie den Punkt „eigenständiges unternehmerisches Denken und Handeln“ bei Ihren Mitarbeiter-innen ein? (Bsp.: Selbsteinschätzungskompetenz, Risikokompetenz, Struktur- und Führungskompetenz, Entscheidungskompetenz, Innovationskompetenz, Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz, Persönlichkeitskompetenz, Mitgestaltungskompetenz)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
82	Wie schätzen Sie die Einsatz- und Nutzungsqualität der digitalen Möglichkeiten Ihrer Mitarbeiter-innen in und für Ihr Unternehmen aktuell ein? (Bsp.: Wissen über Möglichkeiten der Abläufe und Umsetzungen durch Einsatz der Technik und aller Möglichkeiten, Interesse an effektivem Arbeiten etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
83	Wie schätzen Sie die persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeit und die Bereitschaft Ihrer Mitarbeiter-innen ein, um Ihr Unternehmen eigeninitiativ mitzugestalten und weiterzubringen? (Bsp.: Eigenmotivation, Ideenreichtum, Macherqualitäten etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers

Name unseres Unternehmens

Kriterium: Mitarbeiter/innen

84 Wie schätzen sie die Weiterbildungsmöglichkeit in Ihrem Unternehmen insgesamt ein?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

85 Gibt es in Ihrem Unternehmen, außer der Unternehmensführung, sogenannte Hauptrepräsentatoren/ permanente Markenbotschafter, – interne oder externe Mitarbeiter-innen, die durch ihre persönliche Geschichte/Entwicklung innerhalb des Unternehmens oder außerhalb des Unternehmens exemplarisch als Fans für das Unternehmen stehen?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Kriterium: Entwicklung und Zukunft

86 Wie schätzen Sie die Innovationskraft Ihres Unternehmens ein?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

87 Wie schätzen Sie die Ideenvielfalt und die Ideenkraft Ihres Unternehmens ein?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

88 Wie schätzen Sie das Umsetzungspotenzial Ihrer Ideen in Zukunft ein? (Bsp.: politische Hürden, Branchen- und Marktbarrieren, sonstige Interessens- oder zu berücksichtigende Meinungsbildnerverflechtungen)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

89 Wie schätzen Sie die Umsetzungsgeschwindigkeit Ihres Unternehmens ein? (Bsp.: Neue Patente, Neue Produkte, Neue Kundenanforderungen etc.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

90 Wie schätzen Sie die Qualität / Besonderheit / Differenzierungspotenzial / Unantastbarkeit / Vorreiterrolle Ihres Unternehmens ein?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

91 Wie schätzen Sie Möglichkeit einer Vorbildfunktion in Ihrem Markt/Märkten/bei Kunden und Partnern ein?

(Bsp.: Moral, Anspruch, Versprechen, sonstige Werte)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers	Name unseres Unternehmens
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Kriterium: Entwicklung und Zukunft

92	Wie schätzen Sie Ihr Wissen über sonstige Wachstums- und Expansionsmöglichkeiten anhand neuer Entwicklungen und Maßnahmen ein? (Bsp.: zusätzliche Produkte, zusätzliche Dienstleistungen)	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
93	Wie schätzen Sie das Umsatzpotenzial und die Attraktivität insgesamt für Ihren Markt und durch künftig weitere neue Entwicklungen ein?	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
94	Wie schätzen Sie das Know-How für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens ein? (Bsp.: technische Vorteile, Wissensvorteile, Qualitätsvorteile, Preisvorteile, Kontakte und Kooperationsvorteile, sonstige Vorteile durch Leuchtturm-Projekte etc.)	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
95	Sonstiges: Gibt es in puncto Entwicklungsfähigkeit Ihres Unternehmens für die Zukunft sonst noch etwas, was unbedingt erwähnt werden muss?	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	

Kriterium: Kapital & Finanzen

96	Wie schätzen Sie die Aufbau- und Ausbaufähigkeit weiterer Produkte und Dienstleistungen in finanzieller Hinsicht ein?	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
97	Wie schätzen Sie den Aspekt „Partner- und Kooperationen“ ein? Besteht eine Abhängigkeit zu Partnern, Stakeholdern, Investoren oder sonstigen einflussnehmenden Meinungsbildnern, die jetzt oder in Zukunft Wachstum verhindern oder beschleunigen können?	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
98	Wie schätzen Sie die Planbarkeit Ihrer laufenden und künftigen fixen und variablen Kosten ein? Gibt es hier möglicherweise Schwankungen und sind diese zu beeinflussen oder realistisch einschätzbar und einkalkulierbar?	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
99	Gibt es einen Bereich, der ein großes Risikoinvest bzw. unrentable Kapitalbindung oder beeinflussende Faktoren bedeutet, neben dem laufenden Geschäft? (Bsp.: Gebäude, Lieferanten, Partner etc.)	
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers	Name unseres Unternehmens
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Kriterium: Service

I00 Wie schätzen Sie die Servicequalität Ihres Unternehmens insgesamt ein?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I01 Wie schätzen Sie die Qualität Ihrer zusätzlichen besonderen Serviceleistungen ein?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I02 Wie schätzen Sie das Potenzial von beispielsweise noch zu erweiternden Serviceleistungen in Ihrem Markt/Branche ein, um brachliegende Umsätze und sonstige Vorteile künftig auszubauen und zu nutzen?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I03 Wie schätzen Sie in Ihrem Unternehmen den Aspekt „Service als herausragenden Kunden- und Wettbewerbsvorteil“ ein? Welche Bedeutung hat „Service“ bei Ihnen?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I04 Welche Servicevorteile habe ich als Kunde bei Ihnen?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I05 Wie schätzen Sie den Aspekt ein, dass ich mich als Kunde bei Ihnen - Ihrem Unternehmen gut aufgehoben fühle?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I06 Wie schätzen Sie die Einzigartigkeit Ihres Kundenservices insgesamt ein?	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	

Kriterium: Organisation und Kultur

I07 Wie schätzen Sie Ihre Führungskultur, Ihr Verständnis im Umgang mit Ihren Mitarbeiter-innen ein? (Bsp.: offener, persönlicher Umgang, distanziert, fordernd, partizipativ, kollegial, Ton angehend, vorangehend, mitgestaltungsbereit, aufzeigend und erklärend, abwartend, restriktiv, Regeln vorgehend etc.)	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
I08 Wie schätzen Sie die Kommunikationskultur insgesamt ein? (Bsp.: Strukturen und Prozesse, Formen und feste Formate der Kommunikation wie Meetings, persönliche I:I-Gespräche, regelmäßige Feedbacks und sonstiges)	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
Kriterium: Organisation und Kultur			
I 09	Wie schätzen Sie die Mitwirkungs- Umsetzungs-, Selbsteinschätzungs- und Mitentscheidungsfähigkeit für Ihre Mitarbeiter-innen ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 10	Wie schätzen Sie das Einbringen Ihrer Mitarbeiter in Projekte und Entwicklungen ein? (Bsp.: konzentriert sich das Vorgeben und Sprechen auf einige wenige oder nehmen alle mit ihrer Meinung und Einschätzung teil, gibt es Rudelbildungen oder Revierkämpfe oder wird ein positiver inspirierender Umgang/Austausch gepflegt? Wird wertschätzend oder eher auf Einzelinteressen ausgelegt miteinander umgegangen? Besteht ein Wir-Gefühl oder erledigt jeder seine Arbeit nach Vorgabe)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 11	Gibt es feste Führungsprinzipien, von denen nicht abgerückt wird?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 12	Wie schätzen sie Ihre Organisation und Kultur insgesamt ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
Kriterium: Vertrieb			
I 13	Wie schätzen Sie Ihre Kunden/Markt und alle sonstigen relevanten Daten für die Funktionalität in Ihrem Vertrieb ein? (Bsp.: Mitarbeiterwissen und Einsatz ihrer Potenziale, technisches Wissen, Nähe zu den Kunden etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 14	Wie ist Ihr CRM-System ausgestattet?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 15	Wie schätzen Sie Ihr Bezahlungs- und Vergütungssystem, Ihr Gehaltssystem insgesamt ein? (Bsp.: ist es fair und gerecht, ist es ambitioniert, ist es fordernd und fördernd, ist es motivierend, zeitgemäss, ist es Berater oder Jäger oder Sammler orientiert etc.)		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		
I 16	Wie schätzen Sie die Qualität Ihres Vertriebs, Struktur, Abläufe, Kontaktintensität (Qualität und Quantität) zu Kunden etc. insgesamt ein?		
	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Vertrieb			
I 17	Wie schätzen sie die Methoden – Präsentation – und Kommunikationssicherheit im Vertrieb hin zum Kunden insgesamt ein?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 18	Wie schätzen Sie die Ausstattung für einen funktionierenden Vertrieb insgesamt ein? (Bsp.: menschliche Fähigkeiten, Kommunikationsfähigkeiten, technische Fähigkeiten, Abschlussfähigkeiten etc.)		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
Kriterium: Employer Branding			
I 19	Welchen Stellenwert hat „das Schaffen unserer Unternehmensattraktivität als Imagefaktor“ bei unseren Mitarbeiter-innen?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 20	Können wir unseren Mitarbeiter-innen glaubhaft kommunizieren, was uns als Arbeitgeber so attraktiv und einzigartig macht?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 21	Können wir unseren Mitarbeiter-innen das, was uns so besonders macht, glaubhaft und überzeugend vermitteln, versteht er unsere Positionierung?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 22	Interessieren wir uns aufrichtig und proaktiv für die Entwicklungsfähigkeit und das eigentliche Potenzial unserer Mitarbeiter-innen?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 23	Fördern wir das individuelle Talent unsere(s)r Mitarbeiter-innen?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 24	Liefern wir unserem Mitarbeiter-in gute Gründe, den Weg mit uns zu gehen und leben wir vor, was wir täglich tun?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			
I 25	Zeigen wir unserem(n) Mitarbeiter-innen durch unser Vorleben, dass er mit uns sein Leben gestalten kann?		
<input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 5 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 10			



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers	Name unseres Unternehmens
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Kriterium: Service

I 26 Sind wir ein wertschätzender und wertvoller Partner für unsere Mitarbeiter-innen? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 27 Sind unsere Mitarbeiter-innen bereit, in ihrem privaten täglichen Leben von unser Art des Umgangs, von unserer Philosophie und den Möglichkeiten, die wir ihm geben, zu schwärmen, über uns zu reden? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 28 Wissen unsere Mitarbeiter-innen, was sie genau an uns haben? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 29 Sind wir als Unternehmen für unsere Mitarbeiter-innen ein Vorbild, auf beruflicher wie auch auf menschlicher Ebene? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 30 Liefern wir unseren Mitarbeiter-innen genügend Chancen und Möglichkeiten, Anreize, um ihre Arbeit über das normal hinausgehende für uns tun zu wollen? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 31 Sind unsere Mitarbeiter-innen bereit, ein höheres Gehalt eines anderen Unternehmens für den Verbleib in unserem Unternehmen abzulehnen? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 32 Wie hoch schätzen wir die Situation ein, dass unsere Mitarbeiter richtige Fans unseres Unternehmens sind? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 33 Wie wird unser Unternehmen als Arbeitgeber nach außen hin insgesamt wahrgenommen? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	

Kriterium: Positionierung

I 34 Wie klar ist erkennbar, wofür Ihr Unternehmen steht? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 35 Wie klar ist erkennbar, wozu Sie das tun, was Sie tun? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	
I 36 Wie klar ist erkennbar, dass Sie einen Mehrwert für Ihre Kunden liefern? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10	



DIE POSITIONIERER

ERFOLGREICHER ALS MARKE

Name des Hauptwettbewerbers		Name unseres Unternehmens	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Kriterium: Positionierung			
I 37	Wie emotional sind Ihre Botschaften?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 38	Wie einzigartig wird Ihr Unternehmen derzeit im Markt wahrgenommen?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 39	Wie wertvoll wird Ihr Unternehmen derzeit im Markt wahrgenommen?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 40	Wie eindeutig weiß Ihr Kunde, dass Sie für ihn ein wichtiges Problem lösen?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 41	Wie attraktiv ist Ihr Markenname und Ihr Claim für den Markt?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 42	Wie eindeutig ist Ihr Markenname für Ihre Kunden? Versteht der Kunde, womit er zu tun hat, wenn er Ihren Markennamen sieht?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 43	Weiß der Kunde, welchen Vorteil er durch Sie bekommt, wenn er Ihren Markennamen hört – sieht?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 44	Verbindet der Kunde eine positive Assoziation mit Ihrem Markennamen?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 45	Lernt der Kunde durch Ihren Auftritt etwas, was er durch andere nicht bekommt? Erhöht er durch Ihr Tun die Qualität seines Lebens?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 46	Sind Sie für den Kunden sexy und attraktiv?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
I 47	Sind Sie für den Kunden emotional wahrnehmbar als jemand, der ihn versteht?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>