

„Eine strategische Vision ist ein klares Bild von dem, was man erreichen will.“

John Naisbitt (*1930), amerik. Prognostiker

✚ CHECKLISTE zur Strategische Zielsetzung

Das Setzen von Zielen ist essentieller Bestandteil Ihrer Strategieplanung. Die Ziele – sinnvoll bestimmt – sind Wegweiser und Kompass für alle operativen Massnahmen. Zudem sind Ziele nötig, um den Erfolg auch messen zu können.

1. ANALYSE

Basis aller Ziel ist die Betrachtung der **IST-Situation**. Diese bezieht sich sowohl auf die interne Firmensituation als auch auf die Betrachtung der externen Umfeld. Ergebnis der Betrachtung ist die Antwort auf die Fragen: Was muss verändert werden? Welche Richtung wollen wir gehen? Welches Ergebnis wollen wir bis wann erreichen? Schreiben Sie erledigt, wenn die Antwort positiv ist!

✓ Analyse Marktsituation	
✓ Analyse Konkurrenzsituation	
✓ Analyse Kunden/Zielgruppe	
✓ Analyse Unternehmenssituation	
✓ SWOT-Analyse	

2. PLANUNG

Auf Basis der Erkenntnisse der IST-Situationsanalyse sowie der allgemeinen Unternehmensziele, können Sie nun Ihre Strategieziele **Soll-Situation** definieren. Beachten Sie bitte: Auch Strategieziele folgen den grundsätzlichen Anforderungen an ein Ziel –sie müssen SMART sein: Spezifisch-Messbar-Anspruchsvoll-Realistisch-Terminisiert.

✓ VISION des Unternehmens	
✓ Unternehmensziele -SMART	
✓ Ziele prüfen und bewerten	
✓ Planungsschritte der Umsetzung	

3. UMSETZUNG

Ziele müssen natürlich umgesetzt werden. Achten Sie darauf, dass Sie nur **Maßnahmen** durchführen, die auch tatsächlich zur Erreichung der gesetzten Ziele beitragen.

✓ Team-Unterstützung	
✓ Maßnahmenplan auf Basis der Ziele aufstellen	
✓ Kontrolle der Zielerreichung	
✓ Gemäß Abweichungen Ziele anpassen und aktualisieren	