



Ja

Nein

Was ist der Zweck des Unternehmens?		
Welche Vision oder Mission wird verfolgt?		
Welche Positionierung hat das Unternehmen im Markt?		
Welche Stärken und Schwächen hat das Unternehmen?		
Welche Unternehmensziele gibt es?		
Erhöhung des Absatzes		
Erhöhung des Preises		
Senkung der Vertriebskosten		
Erhöhung der Gewinnspanne		
Einführung von Rabatten		
Erweiterung der Vertriebsinfrastruktur		
Einstellung von Vertriebsmitarbeitern		
Ausweitung der Kommunikation mit potenziellen Kunden		



Haben Markt- und Kundentrends eine Auswirkung auf den Zweck, die Vision oder Mission des Unternehmens?

Welche Produkttrends gibt es im Unternehmen?

Wo will das Unternehmen in drei Jahren stehen?

Welche Stärken sollen ausgebaut werden?

Welche Schwächen sollen ausgeräumt werden?

Welche Maßnahmen sind für die Erreichung der langfristigen Unternehmensziele erforderlich?

Welche Budgetmittel sind für die Erreichung der Ziele erforderlich?