

Unternehmensentwicklung Selbstanalyse mit dem Systematic Cube



Vielen Dank für Ihr Interesse am Unternehmensentwicklungs-Programm der Sommer-Solutions GmbH. Bitte füllen Sie die nachfolgenden Fragen aus, damit wir uns ein Bild Ihrer aktuellen Situation verschaffen können.

Führungseigenschaften

	Ja	Nein
1. Ich behalte immer den Überblick über das, was im Unternehmen wirklich wichtig ist.
2. Ich habe den richtigen Mittelweg zwischen meiner Arbeit und meinem persönlichen Leben gefunden.
3. Ich habe eine klare Vorstellung davon, was ich von meinem Geschäft will.
4. Meine Angestellten haben ein klares Bild von dem, worum es bei diesem Unternehmen geht.
5. Meine Angestellten haben für ihre Arbeit Interesse in der Art und Weise, wie ich es gerne sähe.
6. Ich weiß, wie ich abschätzen kann, ob mein Geschäft auf der richtigen Spur ist.
7. Obwohl ich viel beschäftigt bin, bringe ich meine Arbeiten trotzdem immer zu Ende.
8. Ich weiß, wie ich andere motivieren kann, ihr Bestes zu geben.
9. Ich habe das Gefühl eine gute Führungskraft zu sein.
10. Ich habe das Gefühl, Kontrolle darüber zu haben, wie ich meine Zeit verbringe.
11. Ich arbeite eine vertretbare Anzahl von Stunden.
12. Sorgen, die ich im Bereich der Führung habe, sind:		

.....

.....

Marketing

	Ja	Nein
1. Mein Unternehmen beschäftigt sich ausreichend mit Marketing.
2. Ich weiß, welche Leute am ehesten von meinem Unternehmen kaufen.
3. Ich weiß, was uns von unseren Konkurrenten unterscheidet.
4. Ich denke, dass meine potenziellen Kunden wissen, was uns von unseren Konkurrenten unterscheidet.
5. Ich denke, dass unsere gegenwärtigen Kunden wissen, was uns von unseren Konkurrenten unterscheidet.
6. Ich denke, dass unser Marketingprogramm wirksam ist.
7. Ich kann feststellen, inwieweit unser Marketing wirksam ist.
8. Wir haben ein eindeutig definiertes Unternehmensbild.
9. Unser Marketing hat eine klare, einheitliche Botschaft.
10. Ich weiß, wie wir Zielmarketing einzusetzen haben oder glaube, dass wir es können.
11. Ich weiß, wie wir einen Marketingplan entwickeln und anwenden können.
12. Sorgen, die ich im Bereich Marketing habe, sind:		
.....		
.....		

Finanzen

	Ja	Nein
1. Ich habe die Finanzen meines Unternehmens im Griff.
2. Ich bin mit den Finanzaufzeichnungen unseres Unternehmens zufrieden.
3. Ich habe immer genug Bargeld, um den gegenwärtigen Bedarf zu decken.
4. Ich weiß, was meine finanziellen Ziele sind.
5. Ich bin mir sicher, wo wir in Bezug auf unsere finanziellen Ziele stehen.
6. Ich erhalte regelmäßig Monats- und Jahresabschlüsse.
7. Ich erhalte regelmäßige Auswertungen und weiß, worauf ich bei diesen achten soll.
8. Ich erreiche die Gewinnspannen, die ich gern haben möchte.
9. Ich weiß, was Gewinnspannen sind und warum sie wichtig sind.
10. Ich weiß, was mein Geschäft wert ist.
11. Ich weiß, wie man ein Budget vorbereitet und wie es verwendet wird.
12. Sorgen, die ich im Bereich der Finanzen habe, sind:
.....		
.....		

Management

	Ja	Nein
1. Mein Unternehmen ist gut organisiert, Arbeitsverantwortlichkeiten und Unterstellungen sind klar bestimmt.
2. Meine Angestellten wissen immer, was sie tun sollen. Eine konstante Überwachung ist nicht notwendig.
3. Meine Angestellten wissen, was zu tun ist und die Qualität ihrer Arbeit entspricht meinen Vorstellungen.
4. Es würde mir keine Schwierigkeiten bereiten, wenn eine gewisse Schlüsselperson kündigen würde.
5. Ich bin in der Lage, gute Angestellte auf einer dauerhaften Basis zu finden und zu behalten.
6. Die Weiterbildung des Personals in meinem Unternehmen läuft so, wie ich es mir wünsche.
7. Die Arbeiten werden nach klar strukturierten Abläufen erledigt.
8. Es gibt wenig Angestelltenprobleme, um die ich mich kümmern muss.
9. Wir wissen, wie wir eine Leistungsauswertung des Personals durchführen können und nehmen uns auch die Zeit dafür.
10. Meine Manager wissen, wie sie managen sollen.
11. Selten klagen Angestellte über ihre Vorgesetzten und umgekehrt.
12. Sorgen, die ich im Bereich der Leitung habe, sind:
.....
.....

Umsatzpotenzial

	Ja	Nein
1. Ich erachte unser Umsatzpotenzial als zufriedenstellend.
2. Wir machen ausreichend Werbung.
3. Ich weiß, wie wir die Wirksamkeit unserer Werbung beurteilen können.
4. Unsere Werbeausgaben haben wir im Griff, der Rücklauf ist zufriedenstellend.
5. Ich weiß, wie wir das Umsatzpotenzial für mein Unternehmen am besten erschließen können.
6. Ich weiß, wo mein bester Umsatz herkommt.
7. Wir wissen, wie wir an Referenzen kommen.
8. Ich kenne die besten Methoden, um Leute anzusprechen, die ich erreichen will.
9. Wir haben ein genügend großes Budget, um das Umsatzpotenzial wirksam zu erschließen.
10. Die Erschließung von Umsatzpotenzial ist für mein Unternehmen kein Problem.
11. Wir wissen, wie die Erschließung von Umsatzpotenzial durchzuführen und zu beurteilen ist.
12. Sorgen, die ich im Bereich Umsatzpotenzial habe, sind:		
.....		
.....		

Vertriebstätigkeit

	Ja	Nein
1. Wir sind mit der Höhe unserer Verkäufe zufrieden.
2. Meine Verkäufer sind in der Lage, jeden Monat voraussagbare Ergebnisse zu erzielen.
3. Ich weiß, wie unser Produkt/ unsere Dienstleistung effektiv verkauft werden kann.
4. Ich weiß, wie unser Produkt/ unsere Dienstleistung verkauft werden muss, ebenso wie alle anderen im Unternehmen.
5. Ich glaube, dass man jedem beibringen kann, ein guter Verkäufer zu sein, unabhängig von der Persönlichkeit.
6. Ich weiß, was unsere Verkaufserfolgsrate ist und interessiere mich für diese Kennziffer.
7. Meine Verkäufer verkaufen unser Produkt/ unsere Dienstleistung nach einheitlichen Standards.
8. Wir wissen, wie wir Reklamationen zu bearbeiten haben.
9. Ich weiß, was ich tun kann, um die Verkäufe bei meinen vorhandenen Kunden zu erhöhen.
10. Ich habe die Möglichkeit, die Wirksamkeit unserer Verkaufsbemühungen zu messen.
11. Ich weiß, wie Verkäufer zu managen sind und was sie tun.
12. Sorgen, die ich im Bereich der Verkaufstätigkeit habe, sind:		
.....		
.....		

Allgemeine Fragen

	Ja	Nein
1. Ich habe einen vollständig ausgearbeiteten Business-Plan.
2. Ich verfüge über eine Finanzplanung für die nächsten drei Jahre
3. Ich verfüge über ausführliche Stellenbeschreibungen
4. Wir nutzen eine CRM-Software zur Kundenbetreuung
5. Es gibt Standards für Werbung, CI, Farben und Formen
6. Was ist Ihr gegenwärtiger Brutto-Monatsumsatz?	_____ €	
7. Welchen Brutto-Monatsumsatz erwarten Sie in einem Jahr?	_____ €	
8. Was war Ihr jährlicher Bruttoumsatz in den letzten drei Jahren?		
- Letztes Jahr	_____ €	
- das Jahr davor	_____ €	
- vor drei Jahren	_____ €	
9. Was wollen Sie am meisten aus diesem Programm herausholen?		
5. Was denken Sie, ist notwendig, um das zu bekommen?		
6. Wie lange, denken Sie, wird es dauern, um ans Ziel zu kommen?		
7. Wie viele Stunden pro Tag können Sie in Unternehmensentwicklung neben Ihrer normalen Tätigkeit investieren?		
O Weniger als 1 Stunde	O 1 Stunde	O 1 ½ Stunden
O 2 Stunden	O 2 ½ Stunden	O 3 Stunden oder mehr
8. Bei der Umwandlung Ihres Traums in Realität, wer meinen Sie, muss die meiste Arbeit machen?		
O Ich	O mein Berater	O Gleich

9. Nachstehend einige im Wesentlichen negative Vorstellungen, die Sie möglicherweise bei Beginn eines Entwicklungsprogramms haben. Setzen Sie nur ein „X“ bei denen, die Sie sehr stark ansprechen. Bei den anderen füllen Sie nichts aus. Wenn Sie starke Vorbehalte haben, die nicht aufgelistet sind, tragen Sie diese bitte an der vorgesehenen Stelle ein.

- ☐ Skeptisch
- ☐ Nicht überzeugt, dass Berater kann helfen
- ☐ Nicht clever genug Verlegen, weil Hilfe in Anspruch genommen wird
- ☐ Zuviel Arbeit Angst davor, zu versagen
- ☐ Ungeduldig Furcht vor dem Unbekannten

Anderer: _____

10. Nachstehend einige im Wesentlichen positive Vorstellungen, die Sie möglicherweise bei Beginn eines Entwicklungsprogramms haben. Setzen Sie nur ein „X“ bei denen, die Sie sehr stark ansprechen. Bei den anderen füllen Sie nichts aus. Wenn Sie starke Vorbehalte haben, die nicht aufgelistet sind, tragen Sie diese bitte an der vorgesehenen Stelle ein.

- ☐ Erfolgssicher Vertrauensvoll
- ☐ Kompetent Stolz auf mich
- ☐ Werde schwer arbeiten
- ☐ Bin begierig anzufangen

Anderer: _____

Bitte senden Sie den ausgefüllten Fragebogen per E-Mail (PDF) organisation@sommer-solutions.de oder per Post an:

Sommer-Solutions GmbH
Am Gründberg 11
63589 Linsengericht