

swissbrandexperts

Unternehmens- und Strategieentwicklung

Sie möchten ein strategisches Programm, das Ihr Unternehmen oder Ihre Institution ganz erfasst? Brauchen Sie Fassbarkeit, strategische Sicherheit und mittels Controlling Nachvollziehbarkeit sowie Steuerbarkeit für Ihre Entscheidungen? Sie möchten eine vielversprechende und spannende Perspektive auf Ihr Unternehmen gewinnen? Wir bieten Ihnen Lösungen, die konsequent auf den Erfolg im Markt ausgerichtet sind.

Entwicklung, die unterscheidet

Für Ihr Unternehmen entwickeln wir ein individuelles und auf die Umsetzung ausgerichteter strategisches Programm. Fünf Dimensionen zeichnen unsere dabei zugrundeliegende Methodik aus:

1. Präzis-differenzierende Leistung als Kern

Leistung, die sich differenziert, bildet den Kern jedes Unternehmens – erst wenn Leistung sich unterscheidet, bindet sie Kundschaft. Wir fassen die differenzierenden Leistungen und entwickeln eine Ziel-Positionierung in Form spezifischer Erfolgsfaktoren. Sie bringen die spezifischen Leistungen Ihres Unternehmens auf den Punkt, die so zentrale Orientierungspunkte für Entscheide und Handlungen werden.

2. Kundschaftsbasiert und damit objektiv

Ohne Kundschaft keine Marke. Daher gilt es, die Leistungen konsequent von der Kundschaftsseite zu betrachten und die Schnittstelle Leistung-Kundschaft genau zu verstehen.

Um den Entscheidgründen der Kundschaft auf die Spur zu kommen, schaffen wir in unseren persönlichen, dynamisch-offenen Interviews eine Situation, in der ein genaues Verständnis der Beweggründe hinter einem Entscheid sowie des Wegs dazu möglich wird.

3. Das Ganze macht Marke: Unser Markenverständnis

Alle Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette machen in Unternehmen täglich Marke. Dieses Grundverständnis mündet in ganzheitliche Lösungen und Instrumente – auch wenn ein einzelnes Projekt auf einen Bereich fokussiert ist.

4. Den Markt machen

Erfolgreiche Unternehmen verstehen Nachfrage und Bedürfnisse ihrer Kundschaft nicht als etwas Gegebenes. Vielmehr sensibilisieren sie ihre Kundschaft für die entscheidenden Unterschiede in der Leistung. Unser Entwicklungsansatz setzt hier an: Leistung hat einen Markt vor sich, wenn sie sich unterscheidet und Nutzen schafft, und Nutzen wie Eigenheit in fassbarer Weise in die potenzielle Kundschaft getragen werden.

5. Substanz mit Raffinesse und mit den Akteuren entwickeln

Die besondere Chance liegt im genauen Verstehen, Entwickeln und Nutzen der vorhandenen Substanz – und nicht im Nachahmen eines Konkurrenten. Weil das Besondere von innen gewöhnlich wirkt, kann der kundschaftsgeschärfte Blick von aussen vorhandenes Potenzial entdecken und mit Raffinesse aus dieser Substanz Neues schöpfen.

Vorgehen und Instrumente



Analyse – Substanz und Potenzial verstehen, ganz nahe, fein

In einem ersten Schritt werden durch die komplexen Fragestellungen des Unternehmens wie folgt durchdrungen:

- > Analyse von Daten und Fakten
- > Auftaktworkshop: Einführungs- und Aufnahmeworkshop mit ausgewählten Mitarbeitenden respektive dem Projektteam
- > Persönliche, dynamisch-offene Kundschafstinterviews (Dauer ca. 15 bis 90 Minuten pro Interview)
- > Augenscheine vor Ort
- > Einbezug der relevanten Umfeldentwicklungen

Damit wird ein fundiertes und objektives Verständnis für die Marke erarbeitet.



Lösungsentwicklung – mit dem Blick fürs Ganze konkret-präzise vom Ist zum Soll

Auf Grundlage der Analyse wird die Lösung mit folgenden Elementen entwickelt:

- > Spezifische Erfolgsfaktoren, die in den nächsten 5 bis 10 Jahren für den Erfolg Ihres Unternehmens relevant sind
- > Strategische Festlegungen, die sich aus der Positionierung herauskristallisieren
- > Bewegung vom Ist zum Soll, im Sinne von: Was muss passieren damit der Entwicklungsschritt zur neuen Positionierung gelingt?
- > Herausforderungen (Entwicklungen, Trends) sowie besondere Chancen, die ideal zu Ihrem Unternehmen passen
- > Interne Knoten bei denen sich das Unternehmen selber im Weg steht
- > Vision, Mission und langfristige strategische Ziele
- > Schlüsselinitiativen in Form von prioritären Projekten, welche die Erfolgsfaktoren und damit Ihre Positionierung im Markt stärken
- > Quickwins: Erfolgsversprechende Massnahmen die rasch realisiert werden können

Aus diesen Elementen erstellen wir für Ihr Unternehmen ein spezifisches Umsetzungsprogramm.



Lösungsvermittlung – Schritt für Schritt interaktiv involvieren

Die Aufbereitung der Ergebnisse von Analyse und Lösungsentwicklung erfolgt im Rahmen von Präsentationen und/oder Workshops. Damit die Ergebnisse der Analyse breit abgestützt sind und die Umsetzung gelingt, werden die Mitarbeitenden vorzugsweise in die Lösungsvermittlung involviert.



Umsetzungsinstrumente – für den Alltag

Mit einer umsetzungsorientierten Präsentation, einem Manual oder mittels alternativer Formate, wie beispielsweise Handkarten, können die zentralen Eckwerte der Analyse und Lösung bereichsorientiert vermittelt werden. Sie bieten den Mitarbeitenden heute und in Zukunft Halt im Alltag, bei Entscheidungen und Entwicklungsfragen.



Umsetzung und Begleitung – Schlüsselinitiativen bringen die Strategie zur Wirkung

Die Realisierung der Strategie im Rahmen der Schlüsselinitiativen und der inhaltlichen Umsetzung im Alltag erfolgt mit Begleitung durch Swiss Brand Experts.



Controlling und Impulse – Umsetzungserfolg prüfen und gegebenenfalls Impulse setzen

Damit die Realisierung der Schlüsselinitiativen und Umsetzung im Alltag gelingen, bietet Swiss Brand Experts im Rahmen des ganzheitlichen Instruments ein eigenständiges Controlling an. Durch diese Umsetzungs- und Wirkungskontrolle anhand kundenschaftsorientierter Parameter können – falls nötig – rechtzeitig neue Impulse gesetzt werden.