

# Strategiekarte

## Schritt 1: 🚂 Initiator/en

👥 Handelnde Personen:

🎓 Profil/Kompetenzen:

⚖️ Geplante Unternehmens-/Organisationsstruktur:

🌐 Netzwerke:

🤝 Kooperationspartner:

## Schritt 3: 🏆 1 2 3 Leistung

🏆 Beschreibung der Leistung:

% Kundenproblemlösung:

👉 Wichtigstes Kriterium aus Kundensicht:

👏 Leistungsversprechen:

💡 Innovation der Leistung:

👏 WOW-Effekt:

## Schritt 4: 📊 Business-Case

€ Preis der Leistung/des Produktes:

📊 Erwartete Anzahl im 1. Jahr:

🎯 Umsatzexpectung:

☀️ Ausschüttungserwartung hand. Personen:

💰 Maximale Investitionsbereitschaft (Geld):

🕒 Maximale Investitionsbereitschaft (Zeit):

📄 Weitere Umsatzquellen:

Cross-selling:

📄 Weitere Umsatzquellen:

Up-selling:

## Schritt 2: 👑 Kunde

🔍 Beschreibung der Zielgruppe (Branche, Herkunft, Alter, Geographie, Einkommen, ...):

📍 Beste Erreichbarkeit der Zielgruppe (Marketing):

📝 Beschreibung des wichtigsten Problems der Zielgruppe: