

Strategie und Planung für ein starkes 2020 – auch in unsicheren Zeiten

Unternehmen/Name:

| Zeitraum:

| Erstellungsdatum:

| Version:

1. Schritt: Meine Erfolge bisher in 2020 - Was habe ich erreicht und worauf bin ich stolz?

Meine Erfolge bisher?	Wie habe ich das erreicht?	Wie geht es nun weiter?

2. Schritt: Nun geht es um die konkrete Planung von Maßnahmen

Was ist zu tun / was muss passieren / was braucht es ... um deine Vision für 2020 zu erreichen. Sales & Marketing sowie Business Development sind Schlüsselaufgaben von Unternehmern wie du und sind für dein Wachstum entscheidend. Deshalb schenke ihnen besondere Beachtung.

MS: Marketing & Sales – schnelles Wachstum

BD: Business Development – langfristiges Wachstum und Unternehmensentwicklung

Prio	Kategorie	WAS?	Wie lange?	Welche Ressourcen?
		1.		
		2.		
		3.		
		4.		
		5.		
		6.		
		7.		
		8.		
		9.		
		10.		
		11.		
		12.		
		13.		
		14.		
		15.		
		16.		
		17.		
		18.		
		19.		
		20.		
		21.		
		22.		
		23.		
		24.		
		25.		

Was sind deine TOP 3-5 Projekte für den Rest des Jahres?

Um meine Vision für 2020 zu erreichen, sind das die wichtigsten Strategien und Maßnahmen. Das sind Maßnahmen, die darauf ausgerichtet sind „an meinem Unternehmen“ zu arbeiten. Auf diese muss ich mich konzentrieren – ohne Wenn und Aber.

TOP 1

Warum ist das so wichtig für die Weiterentwicklung meines Unternehmens?

TOP 2

Warum ist das so wichtig für die Weiterentwicklung meines Unternehmens?

TOP 3

Warum ist das so wichtig für die Weiterentwicklung meines Unternehmens?

TOP 4

Warum ist das so wichtig für die Weiterentwicklung meines Unternehmens?

TOP 5

Warum ist das so wichtig für die Weiterentwicklung meines Unternehmens?

3. Schritt: Definiere nun deine Meilensteine für die kommenden 2 Quartale.

Beachte: Es geht um Ergebnisse.

3. Quartal: bis September	4. Quartal: Oktober bis Dezember

4. Schritt: Was bedeutet das für die nächsten 30 Tage?

5. Schritt: Was plane ich für die kommenden 7 Tage?