

Firma:

Bearbeiter:

Strategie-Tableau

Datum:

Struktur	Programm	Eigenschaften und Stärken	Differenzeignung (wo Spitze ?)	Wo welcher Nutzen?
Zulieferungen/ Abhängigkeit	Problemstellung, Engpaß			
Wichtigste Mitbewerber			Ideen:	

Ist-Markt	ZIELGRUPPEN-DIFFERENZIERUNG Soll	Leitbild:
		Profilierung:
Erfolgversprechende Teilzielgruppe: deren brennendes Problem/Wunsch: Problemlösung/ Innovationen/Ideen: Aktionsprogramm (erfolgversprechende Ansatzpunkte):		Kooperationspartner: