

Sind Sie und Ihre Unternehmung «Fit for Future»?

Innovation	Zustimmungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
Unser Umsatzanteil mit Produkten, die weniger als drei Jahre alt sind, ist über dem Branchendurchschnitt					
Wir haben Freiräume für Kreativität und eine Kultur, die auch Scheitern erlaubt					
Wir haben einen durchgängigen Innovationsprozess – von der Ideenfindung über die Entwicklung bis zur Markteinführung					
Ihr «Fit for Innovation»-Grad: (Summe Zustimmungsgrade aller Fragen durch 3)	%				

Pricing	Zustimmungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
Wir differenzieren uns über Leistungsmerkmale unserer Produkte und erreichen so auch Premiumpreise					
Wir schöpfen unser Preispotential beim Kunden heute bereits voll aus					
Wir evaluieren mit geeigneten Methoden die Zahlungsbereitschaft unserer Kunden und berücksichtigen diese bei der Preisfestsetzung					
Ihr «Pricing Fitness-Grad»: (Summe Zustimmungsgrade aller Fragen durch 3)	%				

Adaptives Value Selling	Zustimmungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
Die Eigenschaften unserer Produkte sind klar darauf angelegt, dem Kunden einen Nutzen zu bieten					
Unsere verkaufsunterstützenden Kommunikationsmittel stellen den Kundennutzen und nicht Produktfeatures in den Mittelpunkt					
Unsere Verkaufsmannschaft ist optimal geschult, um situativ den benötigten Kundennutzen zu evaluieren und darauf adaptiv zu reagieren					
Ihr «Value Selling Fitness-Grad»: (Summe Zustimmungsgrade aller Fragen durch 3)	%				

Sind Sie und Ihre Unternehmung «Fit for Future»?

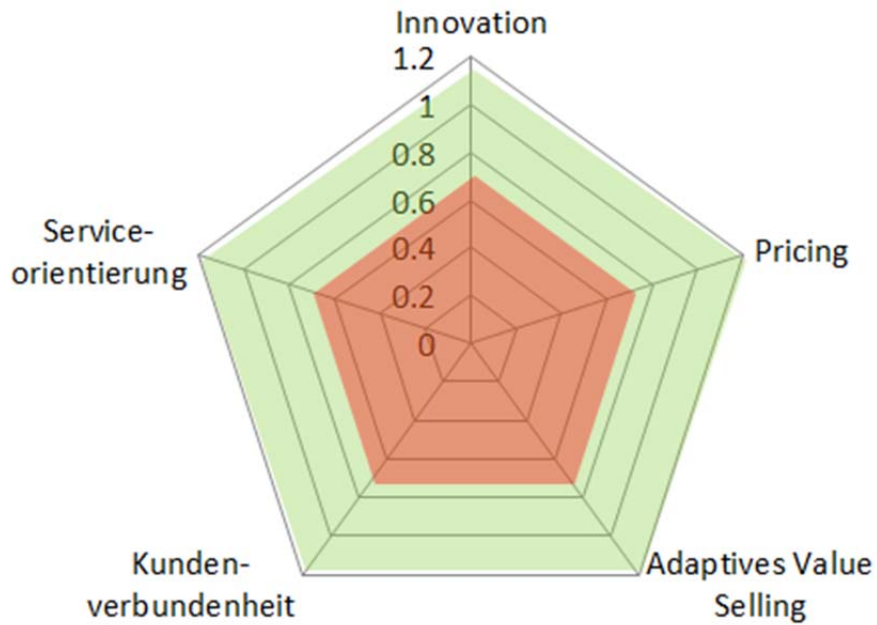
Kundenverbundenheit	Zustimmungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
Die Mehrheit unserer Kunden sind Apostel: Sie sind uns treu weil Sie uns vertrauen					
Wir bekommen kein indirektes schlechtes Feedback über Social Media oder sonstige Drittkanäle					
In Vertragsverhandlungen wollen wir erreichen, dass der Kunde am Schluss ein gutes Gefühl hat – und nicht dass wir den letzten Rappen rausgepresst haben					
Ihr «Kundendarling»-Grad: (Summe Zustimmungsgrade aller Fragen durch 3)	%				

Serviceorientierung	Zustimmungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
Unsere Unternehmung schöpft das Potential hinsichtlich des klassischen Service- und Ersatzteilgeschäfts bereits voll aus					
Unsere Branchenexpertise und das Wissen um deren Prozesse und Herausforderungen bieten wir als Beratungsdienstleistung an					
Wir ziehen bereits in Betracht, den Wechsel von Verkauf tangibler Güter zu Dienstleistungen, in die diese eingeschlossen sind, zu machen					
Ihr «Serviceorientierungs»-Grad: (Summe Zustimmungsgrade aller Fragen durch 3)	%				

Sind Sie und Ihre Unternehmung «Fit for Future»?

«Fit for Future» - wo stehen Sie?

Tragen Sie Ihre Ergebnisse in die folgende Grafik ein und finden Sie heraus, ob bei Ihnen und Ihrer Unternehmung alles im grünen Bereich liegt.



Falls Sie Fragen zu Ihren Ergebnissen haben oder eine Beratung wünschen, dürfen Sie sich gerne an Dr. Rainer Fuchs unter rainer.fuchs@zhaw.ch wenden.