

Checkliste: Wachstumspotenzial erkennen

Versuchen Sie, die nachfolgenden Fragen mit Ja oder Nein zu beantworten. Je mehr Ja-Antworten Sie haben, umso grösser ist das Wachstumspotenzial. Anhand der Fragen, die Sie mit Nein beantwortet haben, erkennen Sie auch, welche Themen Sie noch zu lösen haben, damit Sie ein grösseres Wachstumspotenzial erhalten.

Frage	Ja	Nein
Ich liebe Wachstum als innere Einstellung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir pflegen im Unternehmen eine Kultur der Veränderung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir messen uns oft mit anderen Unternehmen, um besser zu werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gelingt uns gut, dauerhaft neue Mitarbeiter ins Boot zu holen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für unsere Produkte können wir homogene Zielgruppen bilden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir sind bestrebt, unseren Marktanteil stetig zu vergrössern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir können gut neue Kunden über unsere Mitarbeiter gewinnen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gelingt uns gut, den Kundennutzen in den Vordergrund zu stellen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gelingt uns, schneller als unsere Konkurrenz zu wachsen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir können unser Leistungsangebot bedarfsgerecht erneuern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir schaffen es, über Stammkunden Neukunden zu gewinnen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir führen unser Unternehmen als Marke.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir haben die notwendigen Ressourcen, um in unsere Leistungen und in den Vertrieb zu investieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wir können Wachstumshürden aus dem Weg räumen und überwinden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>