

# 55 Fragen, die den Erfolg deiner Firma sichern

Tag für Tag steckst du im Tagesgeschäft, kümmerst dich um operative Aufgaben und kleinteilige Entscheidungen – **und die großen strategischen Entscheidungen bleiben liegen.**

Kommt dir das bekannt vor? Keine Sorge, vielen Unternehmerinnen und Unternehmen geht es so.

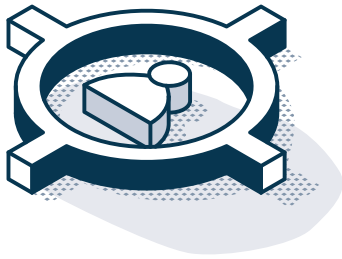
Dass du dir diesen Fragebogen heruntergeladen hast, ist aber schon der erste Schritt aus dem Hamsterrad.

**Denn wer erfolgreich bleiben will, darf nicht nur reagieren – sondern muss vorausdenken.**

Diese 55 Fragen orientieren sich an den neun Bausteinen des Business Model Canvas, einem Modell zur Geschäftsmodellentwicklung. Sie helfen dir, dein Geschäftsmodell neu zu betrachten:

- Du spielst Szenarien durch,
- stellst Gewohntes infrage
- und entdeckst neue Wachstumschancen.

**Einige Fragen sind gezielt provokant formuliert.** Nimm dir Zeit, die Fragen in Ruhe zu beantworten, und gewinne Klarheit, wie du dein Unternehmen stark aufstellst.



## ZIELGRUPPE

01

Welche neuen Kundengruppen könnten dein Produkt oder deine Dienstleistung nachfragen, wenn deine bisherigen wegfallen?

02

Was könntest du tun, um zehnmal so viele Kunden zu gewinnen?

03

Wie müsstest du dein Geschäft anpassen, wenn nur noch deine bisher am wenigsten profitablen Kunden übrig blieben?

04

Gibt es Kundengruppen oder Märkte, die scheinbar nichts mit deinem aktuellen Angebot zu tun haben, mit denen du aber kreativ Synergien schaffen könntest? Wie könnten solche Partnerschaften aussehen?

05

Welche neuen Kundensegmente könnten durch einen radikalen Wandel der Weltwirtschaft in den nächsten zehn Jahren entstehen, und wie könntest du dein Angebot darauf ausrichten?

06

Wie würdest du dein Geschäftsmodell anpassen, wenn ein Wettbewerber in den Markt eintritt, der eine radikal andere Lösung für die Bedürfnisse deiner Kunden anbietet?



# NUTZENVERSPRECHEN

07

Welches völlig neue Problem könntest du lösen, wenn dein aktuelles Nutzenversprechen wertlos würde?

08

Wie würdest du dein Nutzenversprechen verändern, wenn du zehnmal mehr Ressourcen zur Verfügung hättest?

09

Wie würdest du Wert schaffen und monetarisieren, wenn dein Kernprodukt plötzlich kostenlos wäre?

10

Welche bestehenden Technologien könntest du in dein Angebot integrieren, um ein völlig neues Produkt zu schaffen?

11

Wie könntest du dein Nutzenversprechen anpassen, um den Bedürfnissen einer alternden Weltbevölkerung gerecht zu werden?

12

Wie würdest du reagieren, wenn eine Gesetzesänderung dein Nutzenversprechen (teilweise) illegal machte? Welche Alternativen könntest du entwickeln?





# KOMMUNIKATIONS- UND VERTRIEBSKANÄLE

13

Über welche alternativen Kanäle könntest du Kunden erreichen, wenn deine bisherigen wegfielen?

14

Wie würdest du deine Vertriebskanäle ausbauen, wenn du zehnmal mehr in ihre Entwicklung investieren könntest?

15

Wie müsstest du dein Modell umstellen, wenn stationäre Kanäle wie Ladengeschäfte effektiver wären als Online-Kanäle?

16

Könntest du durch Partnerschaften mit Unternehmen außerhalb deiner Branche unkonventionelle Kanäle nutzen, um neue Kunden zu erreichen? Wie würde das aussehen?

17

Welche neuen Vertriebskanäle könnten durch Technologien wie KI-gesteuerte Plattformen oder Lieferdrohnen entstehen? Wie ließen sie sich in dein Modell integrieren?

18

Wie würdest du deine Kunden erreichen, wenn es das Internet nicht gäbe?





# KUNDENBEZIEHUNGEN



19

Welche unkonventionellen Methoden würdest du nutzen, um Kundenbeziehungen neu zu gestalten?

20

Wie könntest du die Interaktion mit deinen Kunden intensivieren, wenn du zehnmal mehr Ressourcen zur Verfügung hättest?

21

Wie sähen Kundenbeziehungen aus, wenn deine Kunden sie selbst gestalten? Wie könntest du dich darauf einstellen?

22

Welche branchenfremden Elemente (z.B. Ansätze aus der Unterhaltungsindustrie) könntest du in deine Strategie integrieren, um das Kundenerlebnis zu verbessern?

23

Wie würden sich Kundenbeziehungen verändern, wenn KI in fünf Jahren die Hauptform der Interaktion wäre? Wie solltest du dich vorbereiten?

24

Wie würdest du Kundenbeziehungen aufrechterhalten, wenn es plötzlich gesetzliche Regelungen gäbe, die die direkte Kommunikation mit deinen Kunden einschränken würden?



## EINNAHMEQUELLEN



25

Welche alternativen Einnahmemodelle könntest du einführen, wenn deine bisherigen wegfallen?

27

Wie würde ein Wechsel von Direktverkauf zu Abonnements dein Geschäftsmodell und deine Möglichkeiten verändern?

29

Wie könnten sich deine Einnahmequellen verändern, wenn sich Zahlungsgewohnheiten durch neue Technologien (z.B. Kryptowährungen oder mobile Zahlungssysteme) radikal änderten?

26

Wie könntest du deine Einnahmequellen maximieren, wenn dir ein großes Marketingbudget zur Verfügung stünde?

28

Könnte dein Produkt als Plattform dienen, auf der andere ihre Produkte oder Dienstleistungen anbieten?

30

Wie würdest du reagieren, wenn ein neues Steuerregime deine Haupteinnahmequellen stark schmälert? Welche Alternativen könntest du schnell entwickeln?



# SCHLÜSSELRESSOURCEN

31

Welche alternativen Ressourcen könntest du nutzen, wenn deine derzeitigen Schlüsselressourcen wegfielen?

32

Was könntest du erreichen, wenn du zehnmal mehr in deine Schlüsselressourcen investieren könntest?

33

Könntest du vollständig auf digitale Ressourcen umstellen?

34

Mit welchen Schlüsselressourcen anderer Branchen könntest du deine kombinieren, um Innovationen zu schaffen?

35

Wie könnten sich deine Schlüsselressourcen verändern, wenn nachhaltige Technologien und Materialien zum Standard würden? Welche Investitionen wären nötig?

36

Wie würdest du reagieren, wenn globale Ereignisse (z.B. Handelskonflikte oder Naturkatastrophen) kritische Ressourcen plötzlich verknappen? Welche Notfallpläne bräuchtest du?



# KERNTÄTIGKEITEN



37

Wenn du deine Schlüsselaktivitäten nicht mehr durchführen könntest, was könnte den gleichen oder einen besseren Wert liefern?

38

Wie würdest du deine primären Aktivitäten skalieren, wenn du die Kapazität hättest, sie zu verzehnfachen?

39

Wie müsstest du Prozesse oder Ressourcen anpassen, wenn deine bisher ineffizientesten Aktivitäten plötzlich die effizientesten wären?

40

Welche ungenutzten Synergien zwischen deinen Schlüsselaktivitäten und denen eines anderen Geschäftsbereichs oder einer anderen Branche könntest du erschließen?

41

Welche neuen Schlüsselaktivitäten würden bei einem radikalen Technologiewandel nötig, und wie würdest du dich vorbereiten?

42

Wie würdest du deine Schlüsselaktivitäten bei stark verschärften regulatorischen Anforderungen anpassen, um deren Einhaltung sicherzustellen?





# SCHLÜSSELPARTNER

43

Welche branchenfremden Partner könnten neue Ideen liefern, wenn deine bisherigen Partner wegfielen?

44

Wie könntest du deine Partnerschaften erweitern oder vertiefen, wenn du die Ressourcen hättest, um weitreichende Kooperationen zu fördern?

45

Könntest du eine Partnerschaft mit einem deiner größten Konkurrenten eingehen? Wie würde das aussehen?

46

Welche Partnerschaften könnten dir Zugang zu völlig neuen Märkten eröffnen?

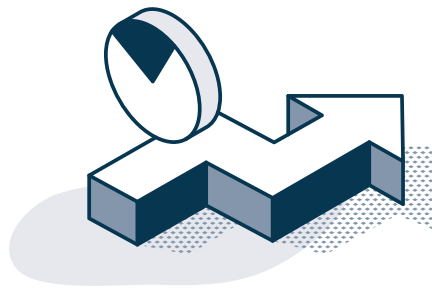
47

Welche Partnerschaften mit Technologieunternehmen könnten Synergien schaffen, um dein Geschäft digital zu transformieren?

48

Wie würden sich deine Partnerschaftsstrategie ändern, wenn zentrale globale Handelsabkommen wegfielen oder sich radikal änderten?





## KOSTENSTRUKTUR

49

Welche Kostenbereiche würdest du priorisieren, um bei einer Neugestaltung Effizienz zu steigern oder Kosten zu senken?

50

Welche Investitionen würdest du bei zehnfachem Kapital tätigen, um deine Kostenstruktur zu optimieren?

51

Wie würde sich dein Geschäft ändern, wenn die teuersten Kostenpunkte plötzlich die günstigsten wären?

52

Welche Partnerschaften könnten helfen, Kosten durch gemeinsame Ressourcen oder Lieferketten zu senken?

53

Welche neuen Technologien könnten deine Kostenstruktur künftig stark beeinflussen, und wie könntest du sie nutzen, um deine Effizienz zu steigern und deine Kosten zu senken?

54

Welche strategischen Änderungen wären nötig, wenn du dein Geschäftsmodell mit 50 % weniger Budget betreiben müsstest?





# DIE LETZTE (oder erste) FRAGE

55

Wie würdest du dein Geschäftsmodell umgestalten, wenn du ganz von vorne anfangen könntest – ohne bestehende Einschränkungen oder Vorgaben?





## Wenn du bis hierhin gelesen hast, dann hast du etwas Wichtiges verstanden:

Wachstum entsteht selten durch mehr Einsatz im Tagesgeschäft.

Vermutlich weißt du jetzt, an welchen Themen du arbeiten solltest. Aber: Wissen und Umsetzen sind zwei völlig verschiedene Disziplinen.

Genau deshalb gibt es **impulse**.

Was dich bei **impulse** erwartet:

### 1. Jeden Monat ein Thema, das wirklich zählt

Marketing, KI, Strategie, Mitarbeiterführung – wir arbeiten es gemeinsam durch. Mit Webinaren, Video-Tutorials und direkt umsetzbaren Schritt-für-Schritt-Anleitungen.

### 2. Ein Netzwerk, das Energie gibt

Tausche dich mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus, die schon da sind, wo du hinwillst - und lass dich von der positiven Macher-Energie anstecken.

### 3. Dein Team wächst mit dir

Dein Team bekommt ebenfalls Zugang zu **impulse**. KI, Vertrieb, Prozessoptimierung: Während du am Unternehmen arbeitest, entwickeln sich deine Leute parallel weiter.

Du willst dein Geschäftsmodell nicht nur hinterfragen, sondern **aktiv voranbringen**? Dann ist jetzt der richtige Moment.

**Informiere dich jetzt, wie **impulse** dich in in deiner Unternehmerrolle unterstützt.**