

10 FRAGEN ZUR ZUKUNFTSFÄHIGKEIT DEINES UNTERNEHMENS



Wie können wir aktuelle Erfolgskonzepte und Geschäftsmodelle auf Aktualität und Zukunftsfähigkeit prüfen?

Welche Erwartungshaltung hat der Kunde der Zukunft an unser Unternehmen und wie können wir daraus ein profitables Geschäftsmodell mit Alleinstellungsmerkmal entwickeln?



Wie können wir ein skalierbares, digitales Geschäftsmodell mit messbaren Wertschöpfungsbeiträgen entlang der Customer / Consumer Journey entwickeln?

Wie können wir eine etablierte Markenerlebniswelt mit vielfältigen Kommunikationsangeboten durch digitale Technologien in ein reichweitenstarkes Erlebnis- und Kommunikationsformat transformieren, das auch jüngere Generationen anspricht?



Wie können wir eine digital erlebbare Marken und Produktwelt 2.0 mit relevanten Inhalten erschaffen?

Wie können wir ein kundenzentriertes Nutzererlebnis entwickeln, das das individuelle Kundenbedürfnis in den Mittelpunkt stellt?



Wie können wir neue Technologien und aktuelle oder zukünftige Trends nutzen, um unser Nutzererlebnis interaktiver zu machen?

Wie können wir bestehende Kundengruppen durch bedürfnisorientierte Produkte / Dienstleistungen aktiv für unsere Marken begeistern?



Wie können wir unsere Produkte für neue Nutzergruppen noch interessanter machen?

Wie können wir die vielfältigen Chancen der Digitalisierung für unser Unternehmen optimal nutzbar machen?

