



„Wer denkt,
Abenteuer seien
gefährlich, sollte es mal
mit Routine versuchen:
Die ist tödlich.“

– Paulo Coelho

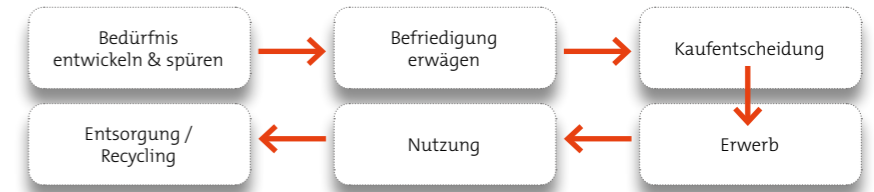
Mein Business-Ökosystem

Wie in der Natur „leben“ ganz unterschiedliche Unternehmen und Wirtschaftsakteure in Ökosystemen, die durch den Kundennutzen geprägt sind. Dabei können die Kundenwünsche gemeinsam oft besser oder umfassender gestillt werden, als es ein Unternehmen allein vermag.

Vielleicht gibt es in Ihrem Unternehmensumfeld noch spannende Kooperationsmöglichkeiten?

Hier eine Übung, mit der Sie Ihr Business-Ökosystem erforschen und ausbauen können:

- 1. Skizzieren Sie Ihre Customer Journey:** Welche Schritte geht Ihre Kundschaft im Kaufprozess? Diese „Reise“ könnte z.B. so aussehen:



- 2. Stellen Sie nun bei jedem Schritt diese Fragen:**

- Was braucht Ihre Kundschaft an diesem Punkt? Wie geht es ihr?
- Was davon decken Sie mit Ihren Leistungen in welchem Umfang ab?
- Wer könnte die Kundenbedürfnisse hier (besser) erfüllen (als Sie allein)?

- 3. Kommen Sie mit diesen Akteuren in Kontakt!**

Walt-Disney-Methode

Glücklicherweise sind Sie viele. Entsprechend viel können Ihre Persönlichkeitsanteile zum Schärfen einer Idee oder dem Lösen eines Problems beitragen. Schon Walt Disney hat sein inneres Team befragt. Wenn Sie sich nun eine wichtige Frage vergegenwärtigen:

Was haben die folgenden inneren Persönlichkeiten dazu zu sagen?

- Die Visionärin/der Visionär
- Die Macherin/der Macher
- Die Qualitätsmanagerin/der Qualitätsmanager
- Die neutrale Beobachterin/der neutrale Beobachter

Sie möchten mehr davon? Dann markieren Sie vier Stühle, beginnen Sie mit der neutralen Position und wechseln den Stuhl, tragen Sie bei und so fort. Spätestens wenn sich an der Idee oder der Problemsicht nichts mehr ändert, sind Sie fertig.

„All our dreams
can come true,
if we have the
courage to
pursue them.“

– Walt Disney





„Um erfolgreich zu sein, musst du alle Herausforderungen akzeptieren, die dir in den Weg kommen. Du kannst nicht nur die akzeptieren, die du magst.“

– Mike Gafka

Eisenhower-Prinzip plus

Überwältigt von der aktuellen Aufgabenfülle?

Dann nutzen Sie das Eisenhower-Prinzip plus zum Priorisieren Ihrer Aufgaben:
Delegieren und eliminieren Sie, sagen Sie „Nein“ und schaffen Sie sich so Freiräume für aktiv wertvolle Tätigkeiten!

