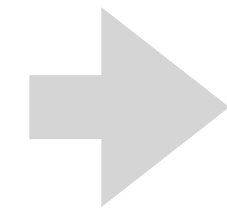


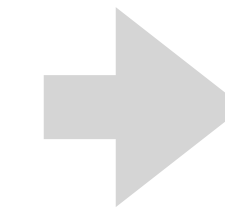
# Business **Cha - Cha - Cha**

**Mit Struktur für Projekte und Ideen begeistern.**

# Chance



# Challenge



# Change

Projekte initiieren bedeutet, offen zu sein für Wandel. **Chancen erkennen.**

Zeigen Sie, wie sich **Veränderungen** und **Trends** auf Ihr Geschäftsmodell auswirken. Dies können sein: **Veränderungen** im wirtschaftlichen, technologischen, politisch-rechtlichen, gesellschaftlichen und natürlichen Umfeld.

Welche Chancen eröffnen sich? Wie wirken sich die Chancen auf Ihr **Geschäftsmodell** aus: was bedeuten Chancen für Ihre Kunden, Wettbewerbsfähigkeit, Unternehmenswachstum und Gesellschaft?

Grundlage: **SWOT**-Analyse

Projekte stellen **Herausforderungen** dar: an Mitarbeiter, Ressourcen, Finanzen, Technologien.

Zeigen Sie, auf welche Herausforderungen und Veränderungen sich alle Beteiligten einstellen müssen, um Chancen ergreifen zu können. Möglicherweise muss sich Ihr Unternehmen **neu positionieren**: Kundenbeziehungen, Kompetenzen, Kultur, Kommunikation.

Welche **Stärken** müssen genutzt und weiterentwickelt werden? Welche Schwächen und bisherigen **Versäumnisse** müssen abgebaut werden?

Grundlage: **SWOT**-Analyse

Projekte gestalten bedeutet **Veränderungen** herbeizuführen.

Wandel managen bedeutet, Chancen zu erkennen, Herausforderungen anzunehmen und Zukunft gestalten. Alte **Zöpfe abgeschnitten** und Raum für Neues wird geschaffen. Es wird spezifisch: von der strategischen Vision zum **konkreten Handeln**.

Was muss getan werden, um eine **Business-Vision** umzusetzen? Welche Anpassungen sind der Motor für Neues? Auf welchen Ebenen eröffnen sich Räume für **Gestaltung**: Innovation, Prozesse, Digitalisierung, Kooperationen, Kundenbeziehungen.

Grundlage: **Ziele - Konzepte - Ressourcen**

# Chance

*Beantworten Sie die folgenden Fragen. Vermeiden Sie ausschweifende Formulierungen. Setzen Sie sich stattdessen möglichst ein Limit: 280 Zeichen je Antwort (Twitter-Prinzip).*

- Welche „Idee“ / „Vision“ habe ich von der Zukunft meines Unternehmens / Geschäftsmodells?
- Warum ist die Zeit reif für meine Idee?
- Wie wirkt sich diese Idee vorteilhaft auf mein Unternehmen und seine Wettbewerbsfähigkeit aus?
- Welche konkreten Vorteile hat meine Idee für Kunden, Mitarbeiter, die Gesellschaft und andere Stakeholder?
- Wie sieht die Zukunft aus, nachdem ich meine Idee verwirklicht haben werde?

# Challenge

*Beantworten Sie die folgenden Fragen. Vermeiden Sie ausschweifende Formulierungen. Setzen Sie sich stattdessen möglichst ein Limit: 280 Zeichen je Antwort (Twitter-Prinzip).*

- Welche Widerstände sind von welcher Seite zu erwarten?
- Welche Stärken können wir zur Realisierung der Idee gezielt nutzen?
- Welche Schwächen müssen wir konsequent abbauen, wenn wir die Chancen nutzen wollen?
- Welche Kompetenzen müssen wir aufbauen und entwickeln?
- Wer kann uns unterstützen, Stärken und Kompetenzen auf- und Schwächen abzubauen?

# Change

*Beantworten Sie die folgenden Fragen. Vermeiden Sie ausschweifende Formulierungen. Setzen Sie sich stattdessen möglichst ein Limit: 280 Zeichen je Antwort (Twitter-Prinzip).*

- Welche „smarten“ Ziele wollen wir mit der Idee erreichen (was, wieviel, wann)?
- Wie schaffen wir Nähe zu unseren Kunden, und wie mehren wir den Kundennutzen?
- Wie werden wir die Wettbewerbsfähigkeit von Kosten, Qualität und Marke sicherstellen?
- Wie müssen wir Prozesse, Abläufe und Arbeitsprinzipien organisieren, um das Ziel zu erreichen?
- Welche finanziellen, materiellen und personellen Ressourcen benötigen wir, um den Change zu gestalten?

# Business Cha - Cha - Cha Template

Sie haben 15 Fragen mit jeweils maximal 280 Zeichen beantwortet. Damit nehmen Ihre Antworten bei einer Schrift wie Arial und einem Schriftgrad 12 rund 1,5 bis 2 Seiten ein. Die Präsentation (Pitch) sollte zwischen 5 und 7 Minuten dauern. Mit diesem Umfang sollte ein kurzer und bündiger und zugleich klarer Einstieg in die Vorstellung einer Idee gelingen.

## Business Cha-Cha-Cha

Geschäftsfeld: \_\_\_\_\_ Projektleiter: \_\_\_\_\_

### Chance

- Welche „Idee“ / „Vision“ habe ich von der Zukunft meines Unternehmens / Geschäftsmodells?
- Warum ist die Zeit reif für meine Idee?
- Wie wirkt sich diese Idee vorteilhaft auf mein Unternehmen und seine Wettbewerbsfähigkeit aus?
- Welche konkreten Vorteile hat meine Idee für Kunden, Mitarbeiter, die Gesellschaft und andere Stakeholder?
- Wie sieht die Zukunft aus, nachdem ich meine Idee verwirklicht haben werde?

### Challenge

- Welche Widerstände sind von welcher Seite zu erwarten?
- Welche Stärken können wir zur Realisierung der Idee gezielt nutzen?
- Welche Schwächen müssen wir konsequent abbauen, wenn wir die Chancen nutzen wollen?
- Welche Kompetenzen müssen wir aufbauen und entwickeln?
- Wer kann uns unterstützen, Stärken und Kompetenzen auf- und Schwächen abzubauen?

### Change

- Welche „smarten“ Ziele wollen wir mit der Idee erreichen (was, wieviel, wann)?
- Wie schaffen wir Nähe zu unseren Kunden, und wie mehren wir den Kundennutzen?
- Wie werden wir die Wettbewerbsfähigkeit von Kosten, Qualität und Marke sicherstellen?
- Wie müssen wir Prozesse, Abläufe und Arbeitsprinzipien organisieren, um das Ziel zu erreichen?
- Welche finanziellen, materiellen und personellen Ressourcen benötigen wir, um den Change zu gestalten?