

DATUM: \_\_\_\_\_ VERSION: \_\_\_\_\_

**Nennen und beschreiben** Sie Ihre strategischen Geschäftsfelder, die künftigen Ziele und kategorisieren Sie die dazugehörigen Kunden(gruppen) nach folgendem Schema:

Strategisches Geschäftsfeld:		
Beschreibung (Allgemeine Bemerkungen, Besonderes, Umsatz, etc.)		
Ziele für das Strategische Geschäftsfeld (= Positionierungs - Matrix)		
Priorität	Ziel - Nr.	Beschreibung des Ziels
(neu) aufbauen		
(stark) fördern		
halten		
abbauen		
Kategorisierung der Kunden im SGF		
Bedeutung	Kunde / Kundengruppe	