

ARBEITSBLATT | BLUE OCEAN | 1

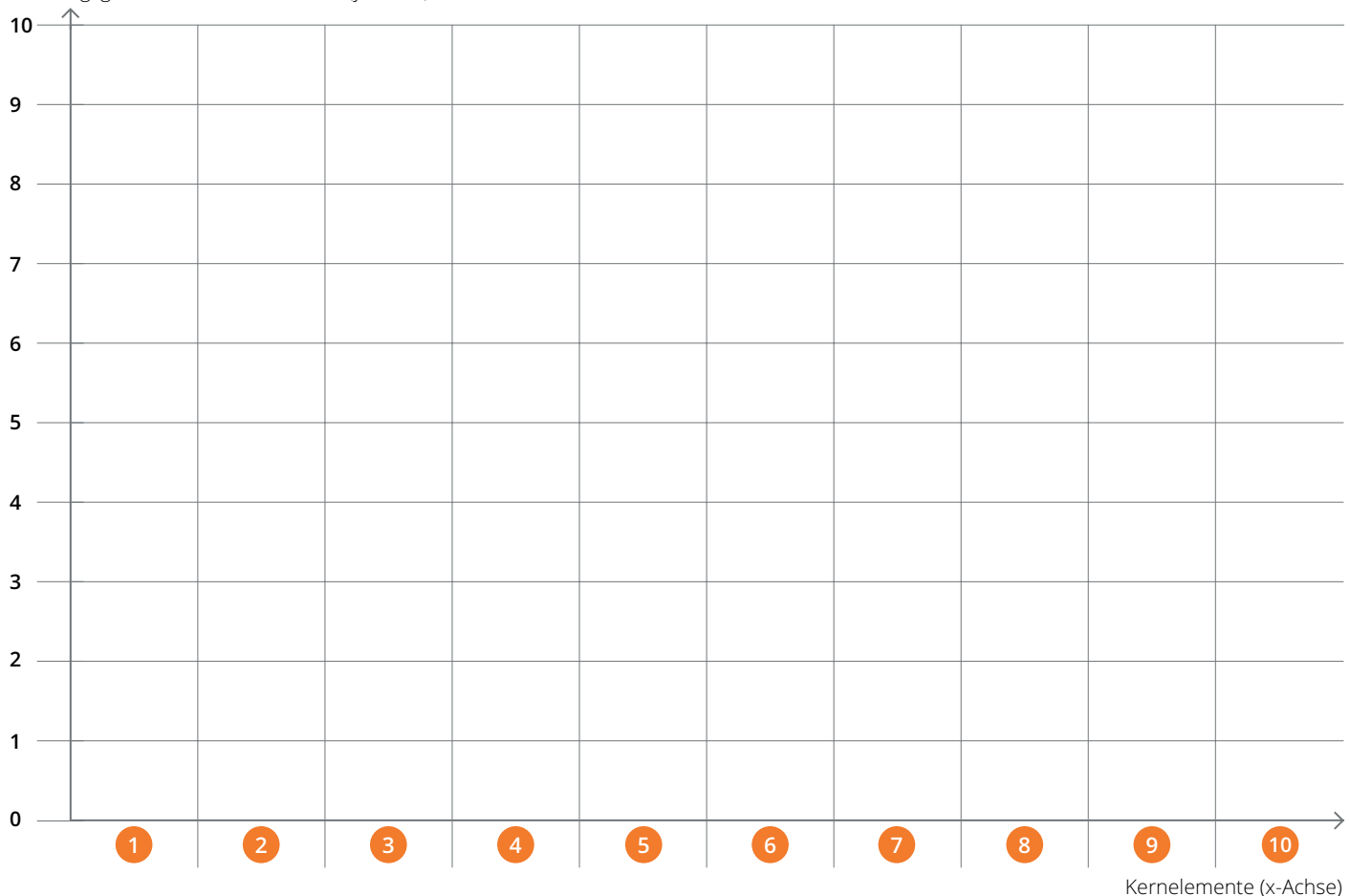
STRATEGISCHE KONTUR MIT KONKURRENZVERGLEICH

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Diskutieren Sie in der Gruppe, die **zehn wichtigsten Kernelemente einer Produktgruppe oder eines Dienstleistungsbereichs des Unternehmens** aus Sicht der Kunden. Vergleichen Sie den Erfüllungsgrad auf einer Skala von 0 (= sehr schlecht) bis 10 (= perfekt, besser geht nicht) Ihres Angebotes mit dem Erfüllungsgrad der **drei wichtigsten Konkurrenten aus Kundensicht**.

Kernelemente	
1	Kundenberatung
2	Lieferzeit
3	Qualität
4	Vertrieb/Logistik
5	Flexibilität
6	Verlässlichkeit
7	Akquisition
8	Kapazität
9	Preis
10	Swissness

Erfüllungsgrad aus Sicht der Kunden (y-Achse)



Quelle: W. Chan Kim, Renée Mauborgne: Der Blaue Ozean als Strategie. Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt, 2005.