

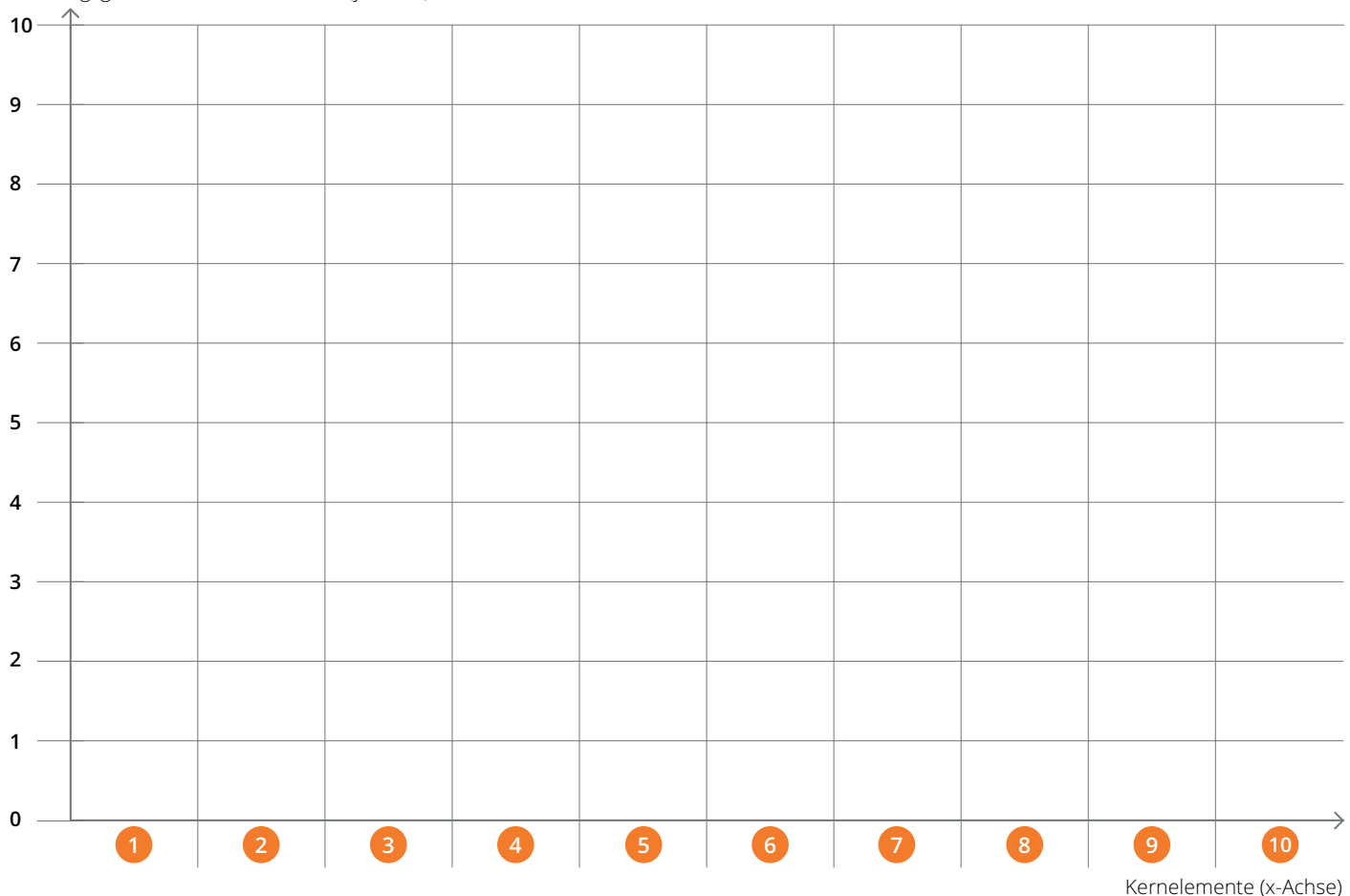
## STRATEGISCHE KONTUR (SOLL) MIT NEUEN KERN-ELEMENTEN

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Diskutieren Sie in der Gruppe, wie Sie die **Kernelemente der gewählten Produktgruppe oder eines Dienstleistungsbereichs des Unternehmens** verändern können, so dass Sie sich deutlich mehr von der Konkurrenz unterscheiden. **Zeichnen Sie die neue strategische Kontur für Ihr Unternehmen.** Idealerweise fügen Sie **neu kreierte Kern-Elemente aus dem ERSK-Quadranten** (Arbeitsblatt | Blue Ocean | 2) ein zur besseren Differenzierung.

Kernelemente		Neue Beurteilung eigenes Unternehmen
1	Kundenberatung	9
2	Lieferzeit	7
3	Qualität	6
4	Vertrieb/Logistik	8
5	Flexibilität	7
6	Verlässlichkeit	8
7	Akquisition	8
8	Kapazität	6
9	Sprachen	8
10	Preis	3
11	Eigene Produktreihe (Haushaltsartikel)	7
12	Neues Geschäftsfeld (Luxusverpackungen)	7

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.