

VPRAŠALNIK ZA PRIPRAVO STRATEŠKEGA NAČRTA POSLOVNE IDEJE

Stari pregovor pravi:

» Če ne veš v katero smer si namenjen, potem je vsaka pot prava«.

Odgovorite na vsa vprašanja čim bolj temeljito in se maksimalno potrudite. V primeru da ne poznate odgovorov ali vam odgovori še niso znani, raziskujte in jih poskusite čimprej pridobiti.

1 V kakšnem »poslu« ste? Kaj vaša podjetniškega ideja/podjetje dejansko naredi za stranke, da bi izboljšala njihovo življenje ali delo?

1. _____

2. _____

3. _____

2 Kakšno je poslanstvo vašega podjetja? Vaše poslanstvo naj bo izraženo na način, kaj želite doseči, izogniti ali obdržati za vaše stranke.

1. _____

2. _____

3. _____

3 Kako vaše stranke govorijo o vašem podjetju, razmišljajo o vašem podjetju ali opišejo vaše podjetje drugim? Oziroma kako želite, da bi stranke govorile o vašem podjetju, razmišljale o vašem podjetju ali govorile drugim o vas? Kakšne besede bi stranke uporabile?

1. _____

2. _____

3. _____

4 Kdo je vaša preferirana stranka ali IPS (idealni profil stranke)? Opišite takšno stranko demografsko, iz vidika starosti, dohodka, izobrazbe, poklica, lokacije kot tudi ostalih dejavnikov, ki so pomembni za vaše podjetje?

1. Starost? _____

2. Dohodek? _____

3. Izobrazba? _____

4. Poklic? _____

5. Potrebe oziroma njen problem? _____

6. Lokacija? _____

7. Ostali dejavniki: _____

5 Opišite psihografske značilnosti vaše preferirane stranke oziroma IPS-a? Kako razmišlja in čuti v odnosu do tega, kar vi ponujate?

1. Želje? _____

2. Strahovi? _____

3. Upanja? _____

4. Odnosi? _____

5. Pričakovanja? _____

6. Cilji? _____

7. Ostali dejavniki: _____

6 Kaj smatra vaša preferirana stranka kot vrednost? Kakšne koristi išče vaša stranka ali pričakuje v sodelovanju z vami?

1. _____

2. _____

3. _____

7 Kaj so ključne kompetence vašega podjetja? Kakšne posebne sposobnosti ali veščine premore vaše podjetje, ki vam omogočajo da izpolnite potrebe, želje in pričakovanja vaših strank?

1. _____

2. _____

3. _____

8 Kaj dela vaše podjetje še posebej dobro? Na katerih področjih ste izjemni? Kje ste superiorni v primerjavi z ostalimi ponudniki?

1. _____

2. _____

3. _____

9 Kdo na trgu ponuja podobne stvari? Kdo drug še ponuja enake produkte ali storitve vaših potencialnim ali preferiranim strankam (= vaša konkurenca?).

1. _____

2. _____

3. _____



Z navdihom do uspeha



10 Kdo na trgu trenutno ponuja to, kar bi tudi vi ponujali (vaši konkurenti?)

1. _____

2. _____

3. _____

11 Kdo so vaši sekundarni konkurenti? Kdo drug ponuja alternativo temu kar vi ponujate?

1. _____

2. _____

3. _____

12 Zakaj vaše preferirane ali potencialne stranke kupujejo od konkurentov? Katere koristi prejmejo od vaših konkurentov, ki jih ne prejmejo od vas?

1. _____

2. _____

3. _____

13 Kateri vaši produkti ali storitve zagotavljajo vaših strankam največjo dodano vrednost?

1. _____

2. _____

3. _____

14 Kateri vaši produkti oziroma storitve, katere stranke ali aktivnosti se vam zdijo, da vam prinašajo najmanj dodane vrednosti?

1. _____

2. _____

3. _____

15 Kaj lahko naredite, da pritegnete stranke vaših konkurentov in jih pripravite, da sodelujejo z vami?

1. _____

2. _____

3. _____

16 Koliko zaračunate za vaše produkte ali storitve? Je cena razumna, sprejemljiva, konkurenčna glede na tržne razmere?

1. _____

2. _____

3. _____

17 Kje natančno ponujate vaše produkte ali storitve? Ali obstajajo tudi ostale lokacije, kjer bi lahko ponujali vaše produkte oziroma storitve?

1. _____

2. _____

3. _____

18 Na katerem področju je vaše podjetje specializirano? Čemu so vaši produkti unikatno namenjeni in za koga?

1. _____

2. _____

3. _____

19 Kaj je vaše področje *diferenciacije* ali *izjemnost*? Kje ste superiorni obstoječim ponudnikom na trgu?

1. _____

2. _____

3. _____

20 Kaj je vaša specifična konkurenčna prednost? Katere kvalitete vaših produktov/storitev ali poslovanja vas naredi boljše kot 90% ostalih iz področja, ki ga vi pokrivata?

1. _____

2. _____

3. _____

21 Kateremu tipu strank največ koristijo vaše superiorne prednosti, ki jih ponujate? Kateri tip strank najbolj ceni to, kar vi ponujate in je pripravljen tudi plačati za to?

1. _____

2. _____

3. _____

22 S katerimi strankami se ni smiselno ukvarjati, ki vam vzamejo preveč časa in energije in cenijo ali prepoznajo tega, kar ponujate?

1. _____

2. _____

3. _____

23 Kakšna naj bo vaša blagovna znamka? S katerimi besedami bi jo opisali? Kakšen ugled bi si želeli zagotoviti na trgu?

1. _____

2. _____

3. _____

24 Kako vpliva tehnologija na vaš posel? Na katere 3 ključne načine vpliva internet in digitalizacija na vaš posel?

1. _____

2. _____

3. _____

25 Kaj bi še lahko izboljšali ali nadgradili pri vaših produktih/storitvah, da bi jih še bolj približali strankam?

1. _____

2. _____

3. _____

26 Katere so vaše 3 največje šibke točke v podjetju?

1. _____

2. _____

3. _____

27 Katere so vaše 3 največje ovire, da bi dosegli večji uspeh podjetja?

1. _____

2. _____

3. _____

28 Kaj so trenutno 3 največje potencialne nevarnosti za vaš posel? Kaj so najslabše stvari, ki bi lahko šle narobe na kratek rok?

1. _____

2. _____

3. _____

29 Predstavljajte si, da ima vaše podjetje čez 5 let zelo dober ugled in ime na trgu. Predstavljajte si novinarja, ki piše zgodbo o vas in vašem podjetju. Kaj bi si želeli, da piše v tej zgodbi?

4. _____

5. _____

6. _____

30 Če bi bilo vaše podjetje idealno v vseh pogledih, kako bi ta novinar opisal kvaliteto vaših produktov/storitev v primerjavi z vašimi konkurenti? Kakšen ugled bi imeli na trgu? Katere besede bi uporabil?

1. _____

2. _____

3. _____

31 Kako bi novinar opisal vaš posel/idejo? Kako bi opisal vas, vaše produkte/storitve, kvaliteto opravljenih storitev, vaše ekipe...?

1. _____

2. _____

3. _____

32 Katere 3 ključne kompetence ali veščine je dobro, da razvijate že danes, da boste pripravljeni za priložnosti jutrišnjega dne?

1. _____

2. _____

3. _____

33 Analizirajte vsa korak vaše poslovne ideje/podjetja. Kaj bi lahko poenostavili, eliminirali, reducirali, pohitrili?

1. _____

2. _____

3. _____

34 Katere sposobnosti, veščine ali talente so tisti, ki vam najbolj pomagajo pri vašem uspehu?

1. _____

2. _____

3. _____

35 Katere aktivnosti boste takoj naredili/izvedli kot rezultat vaših odgovorov v tem vprašalniku?

1. _____

2. _____

3. _____

Vir: vprašalnik je prirejen po vprašalniku Business Strategic Planning Questionare avtorja Brian Tracya