

Inhaltsverzeichnis

„100 strategische Optionen als Schlüssel zum Erfolg für den Klein- und Mittelbetrieb“

Kap 1	Einleitung	
1,1	Ihr Erfolg hat Vorrang	9
1,2	Die vier Wachstumschancen	11
1,2.1	Kunden besser erreichen	11
1,2.2	Neue Kunden erreichen	12
1,2.3	Nutzen erhöhen	12
1,2.4	Neuen Nutzen schaffen	13
1,2.5	Der Schlüssel zum Erfolg	14
1,2.6	Große Fische und kleine Schlaue	14
1,2.7	Die 3 Erfolgsfaktoren	15
1,3	Fünf Perspektiven	15
1,3.1	Der Kunde ist König	15
1,3.2	Die Leistung ist perfekt	15
1,3.3	An den Mann gebracht	16
1,3.4	Leistungsfähig sein	16
1,3.5	Am Puls der Zeit	16
1,3.6	Arbeitsbuch und Widerspruch	16
Kap 2	Der Kunde ist König	
2,1	Warme Semmel-Strategie	17
2,2	The winner takes it all-Strategie	18
2,3	Ergebnis-Strategie	19
2,4	Monopol-Strategie	21
2,5	Reaktions-Strategie	22

2,6	A6-Strategie	22
2,7	Preiswert-Strategie	23
2,8	Gut gefragt-Strategie	24
2,9	Kundenpartnerschaft-Strategie	25
2,10	Realismus-Strategie	26
2,11	Raus aus der Mitte-Strategie	28
2,12	Versprochen ist versprochen-Strategie	30
2,13	Mitwachsen-Strategie	31
2,14	Arichimedische-Strategie	32
2,15	Die Letzten werden verschont-Strategie	33
2,16	Hinzu-Strategie	34
2,17	Eintauch-Strategie	35
2,18	Vakuum-Strategie	35
2,19	Windschatten-Strategie für	
	Führende und Verfolger	36
2,19.1	Windschatten-Strategie für den	
	Führenden	36
2,19.2	Windschatten-Strategie für den	
	Verfolger	37
2,20	Umzingelungs-Strategie	37
2,21	Kleider machen Leute-Strategie	38

Kap 3	Die Leistung ist perfekt
--------------	---------------------------------

3,1	Scharfe Kanten-Strategie	39
3,2	Stärken stärken-Strategie	40
3,3	Kernkompetenz-Strategie	41
3,4	Lösungsführer-Strategie	42
3,5	Fünftes Rad am Wagen-Strategie	43
3,6	Frühjahresputz-Strategie	44
3,7	180°-Strategie	44
3,8	Nieten-Strategie	45
3,9	Vorbild-Strategie	46

3,10 Konkurrenzlos gut-Strategie	46
3,11 Stretch-Strategien	49
3,12 Einbeinstand-Strategie	50
3,13 X-Bein-Strategie	51
3,14 Kooperations-Strategie	53
3,15 Mit den Besten-Strategie	54
3,16 Fehlerlern-Strategie	55
3,17 Nachhaltigkeits-Strategie	56
3,18 Fokussierungs-Strategie	57
3,18.1 Spezialisierungs-Strategie	57
3,18.2 Wer weiß-Strategie	59
3,18.3 Make or buy-Strategie	59
3,19 Service-Strategie	59
3,20 Garantie-Strategie	61

Kap 4	An den Mann gebracht
--------------	-----------------------------

4,1 Verkaufstalent-Strategie	62
4,2 Abstaub-Strategie	63
4,3 Empfehlungs-Strategie	64
4,4 Pay what you want-Strategie	65
4,5 Horror-Strategie	66
4,6 Preisspreizungs-Strategie	67
4,7 Proaktivitäts-Strategie	67
4,8 6 sells-Strategie	68
4,9 Treffsicherheits-Strategie	69
4,10 Modul-Strategie	70
4,11 Gratismodul-Strategie	71
4,12 Nomen est omen-Strategie	72
4,13 Abfärbe-Strategie	72
4,14 Fremde Federn-Strategie	73
4,15 Virale-Strategie	73
4,16 Einzelbaum-Strategie	74

4,17 Netzwerk-Strategie	75
4,18 Gut gehört-Strategie	75
4,19 Übertreibungs-Strategie	76
4,20 Schlechtes Gewissen – Gutes Gewissen-Strategie	77

Kap 5	Leistungsfähig sein
--------------	----------------------------

5,1 Melkkuh-Strategie	78
5,2 Stresstest-Strategie	79
5,3 Projektabschluss-Strategie	80
5,4 Puffer-Strategie	81
5,5 Polster-Strategie	81
5,6 Verschriftlichung der Strategie	83
5,7 Zuerst zielen, dann schießen-Strategie	84
5,8 Es gibt nicht Gutes, außer man tut es -Strategie	85
5,9 PEST-Impfungs-Strategie	86
5,10 Sparring Partner-Strategie	87
5,11 Regelrecht-Strategie	88
5,12 Zufriedenheitsarbeiter-Strategie	89
5,13 Höhepunkt-Strategie	90
5,14 Vertrauens-Strategie	91
5,15 Wer wa(r)s-Strategie	91
5,16 Waben-Strategie	92
5,17 Hamsterrad-Strategie	94
5,18 Lebensziel-Strategie	94
5,19 Stop and go-Strategie	95
5,20 Balancier-Strategie	96
5,21 Runter vom toten Pferd-Strategie	98

Kap 6	Am Puls der Zeit
--------------	-------------------------

6,1	Echt neu-Strategie	99
6,2	Forever Young-Strategie	100
6,3	The second mouse gets the cheese- Strategie	101
6,4	Innovationstriebfeder-Strategie	101
6,5	Kann ich auch-Strategie	102
6,6	Pareto-Strategie	103
6,7	Kurzzeit-Strategie	103
6,8	Qualifikations-Strategie	104
6,9	Multiplikations-Strategie	104
6,10	Weitsicht-Strategie	105
6,11	Gut eingesagt-Strategie	106
6,12	Businessplan-Strategie	107
6,13	Hobby-Strategie	108
6,14	Unmöglichkeitsglaube-Strategie	109
6,15	Ausschöpfen-Strategie	110
6,16	Trittbrettfahrer-Strategie	111
6,16.1	Rauf auf's Trittbrett-Strategie	111
6,16.2	Runter vom Trittbrett-Strategie	111
6,17	STEP-Strategie	112