



### **Schritt I: Erweitern Sie Ihr Blickfeld**

- Analysieren Sie weiträumig und suchen Sie gezielt nach dem Außergewöhnlichen, dem Bruch im Muster.
- Behalten Sie dabei stets die Probleme und Bedürfnisse Ihrer Kunden im Auge.

### **Schritt II: Segmentieren Sie Ihre Kunden in Zielgruppen**

- Suchen Sie stets nach Kundennutzen statt nach technologischer Genialität.
- Streben Sie im selbst definierten Markt eine Führerschaft an.
- Bieten Sie zumindest eine weitere Nutzen-Komponente: Produkt, Service oder Qualität.

### **Schritt III: Sorgen Sie für eine unverwechselbare Handschrift**

- Schaffen Sie sich eigene Ziele, eine eigene Strategie und damit einen eigenen Markt mit einem unverwechselbaren Profil.

### **Schritt IV: Versehen Sie Ihr Ziel mit einem emotionalen Motiv**

- Machen Sie die Realisierung Ihrer Ziele zu einem großen Spiel, das Sie und Ihre Mitarbeiter begeistert und motiviert.
- Führen Sie einen Kreuzzug oder zumindest eine Mission.

### **Schritt V: Lassen Sie sich von Skepsis nicht abhalten**

- Begeben Sie sich auf die Reise. Selbst wenn Sie Ihren Kreuzzug nicht finden: Der Weg ist das Ziel!

Bei diesen fünf Schritten zur Entwicklung Ihrer Vision werden Sie Ihr Unternehmen, Ihren Markt und Ihre Zukunft gedanklich so weit durchdringen wie nie zuvor, und allein durch diese frische Betrachtungsweise werden Sie Engpässe erkennen, neue Ideen und Lösungsansätze finden und so Ihr Betriebsergebnis steigern.