



NUTZEN SIE IHRE VERSTECKTEN POTENTIALIALE!

Fact Sheet - Potentialanalyse

Immer mehr Unternehmen sind heute gefordert sich finanziell weiterzuentwickeln – Das bedeutet sich in diesem Bereich teilweise oder sogar weitreichend „neu zu erfinden“.

Die Potentialanalyse dient zur Definition der Ausgangslage. Es werden der IST-Zustand sowie die möglichen SOLL-Zustände evaluiert und entsprechend dokumentiert.

- **Wirtschaftliche Unterlagen**
 - ✓ Kennzahlenermittlung
 - ✓ Innenfinanzierung möglich?
 - ✓ Vorhandene Assets und Verteilung
 - ✓ Finanzielle Rahmenbedingungen
- **Abnehmer (Markt)**
 - ✓ Bestehendes Marktvolumen
 - ✓ Kundenstruktur
 - ✓ Marktpotential
 - ✓ Umsetzungspartner
- **Lieferanten (Partner)**
 - ✓ bestehende Lieferantenstruktur
 - ✓ Stakeholder, Premiumpartner
 - ✓ Bottom UP Strategie
 - ✓ Lieferantenentwicklung
 - ✓ Partnermanagement
- **Märkte (Expansionsmöglichkeiten und aktives Volumen)**
 - ✓ Welche Märkte möchte man erschließen und warum
 - ✓ An welche Märkte hat man noch nicht gedacht
 - ✓ Aktuelle Marktstellung
 - ✓ Strategische Markterschließung
- **Inhouse Produktion/Verarbeitung/Vertrieb**
 - ✓ Prozesskette Ablauf
 - ✓ Wirkungsgrad erhöhen
 - ✓ Vertriebsstruktur/ -ziele
- **Modellierung**
 - ✓ Vertriebsmodelle (Lizenzmodelle, Franchise- bzw. Partnermodelle, Produktmodelle)
 - ✓ Absatzmodelle
 - ✓ Dienstleistungsmodelle
 - ✓ Abnehmerstrukturen
 - ✓ Potential zu möglichen Assets
 - ✓ Markenpotential
 - ✓ Art und Umfang relevanter Zusatzleistungen
- **Pre Sales Aktivitäten**
 - ✓ Akquise-Strategie
 - ✓ Serviceleistungen
 - ✓ Marketing
 - ✓ Recherche strukt. Partner
- **Mitbewerb**
 - ✓ Konkurrenzfähigkeit/USP
 - ✓ Sind Mitbewerber als Geschäftspartner gewinnbar?
 - ✓ Marktvolumen



get more **kju**

Quality Finance GmbH

Altmannsdorferstraße
76A/11/18A

1120 Wien

Tel.: +43 (0)1 361 57 20
E-Mail: office@q-fi.at

Visualisierung - „Dieses Potenzial steckt in Ihrem Unternehmen“