

# DEINE IST-ANALYSE

FÜR MEHR ERFOLG IN DEINEM BUSINESS



# DEINE PERSON

Dein Vor- und Nachname:

Den Namen deines Unternehmens:

Deine Adresse:

Deine Versandadresse::

Dein Geburtsdatum::

Deine Telefonnummer::

Deine Webseite:

Deine Social Media Kanäle:

## Felix Thönnessen GmbH

Krischerstr. 27  
40789 Monheim

[www.felix.team](http://www.felix.team)  
[hallo@felix.team](mailto:hallo@felix.team)

+49 2173 9936810

# DEIN UNTERNEHMEN

Welche Dienstleistung/Produkt bietest du an?

Welche Dienstleistung/Produkt bietest du gerne an?

Auf welche Dienstleistung/Produkt würdest du gerne verzichten wollen?

Seit wann bist du selbstständig?



Welche Ziele und Visionen hattest du zu Beginn deiner Selbstständigkeit?

Wie viele dieser Ziele hast du bereits erreicht?

Haben sich deine Ziele seit dem verändert?

Ja

Nein

Welche Ziele verfolgst du kurzfristig?

Welche Ziele verfolgst du mittelfristig?

Welche Ziele verfolgst du langfristig?



# DEIN PRODUKT

Was genau sind deine Produkte/Dienstleistungen? (genaue Beschreibung)

Was ist der Preis deiner Produkte oder deiner Dienstleistungen?

Welches Problem lösen deine Produkte/Dienstleistungen?

# DEIN UMSATZ

Welche Umsätze und Gewinne hat dein Unternehmen in den vergangenen drei Jahren generiert und was planst du für das aktuelle Jahr?

(Wenn du nicht auf drei Jahre zurückgreifen kannst, berufe dich auf die verfügbaren.)

**Diese Informationen werden absolut vertraulich behandelt und an keine Dritten weitergegeben**

geplanter Umsatz in diesem Jahr	Umsatz im laufenden Jahr	geplanter Gewinn
---------------------------------	--------------------------	------------------

geplanter Umsatz im Vorjahr	Umsatz im Vorjahr	Gewinn
-----------------------------	-------------------	--------

geplanter Umsatz das Jahr zuvor	Umsatz das Jahr davor	Gewinn
---------------------------------	-----------------------	--------

Welche Maßnahmen hast du in den vergangenen Jahren getroffen, um den Umsatz zu steigern?

Welche Maßnahmen waren erfolgreich, welche nicht?

Welche Maßnahmen hast du in den vergangenen Jahren getroffen, um den Gewinn zu steigern?

# DEIN Ø - UMSATZ

Misst du deinen Durchschnittsumsatz pro Kunde?

Ja

Nein

Bietest du deine Dienstleistung/Produkte in besonderen Angeboten an?  
z. B. Produktbündel, Abomodelle oder Ähnliches?

Wann hast du zum letzten mal deine Preise erhöht?

Um wie viel hast du deine Preise erhöht?

# DEINE MITARBEITER

Wie viele Mitarbeiter hast du?

In welchen Bereichen hast du Mitarbeiter?

Hast du ein Onboarding Prozess für die Mitarbeiter?

Ja

Nein

Wie sieht dieser Onboarding Prozess aus?

Hast du Probleme in der Mitarbeitergewinnung?

Ja

Nein

Wenn Ja, wo siehst du das größte Problem?

Hast du bereits Stellenbeschreibungen für offene Stellen?

Was sind die drei größten Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit deinen Mitarbeitern?  
(z.B. Kommunikation, Leistungsbereitschaft, fachliche Defizite, Delegation, Motivation)

# DEINE SYSTEME

Bestehen dokumentierte Arbeitsabläufe in deinem Unternehmen?

Ja

Nein

Wenn ja, welche?

Welche Prozesse und Systeme laufen sehr gut?

Welche Prozesse und Systeme müssen optimiert werden?

Welche Prozesse und Systeme müssen geschaffen und anschließend in dein Unternehmen implementiert werden?

# DEINE ZIELGRUPPE

Wie beschreibst du deine Zielgruppe?

Welche Probleme, Bedürfnisse und Herausforderungen hat deine Zielgruppe?

Besteht dein Kundenstamm aus privat oder gewerbliche Kunden?

% Privatkunden

% gewerbliche Kunden

Wie soll diese Verteilung zukünftig aussehen?

% Privatkunden

% gewerbliche Kunden

Erreichst du momentan deine Wunschzielgruppe?

Ja

Nein

Wenn nein, wie sieht deine Wunschzielgruppe aus?





Wer ist bei dir für den Vertrieb verantwortlich?

Wie viele Verkaufsgespräche führst du pro Woche?

Wie hoch ist die Abschlussquote im Vertrieb?

Beschreibe mir genau den Prozess deiner Kundengewinnung. (vom ersten bis zum letzten Kontakt)

Ist dein Kundengewinnungs-Prozess automatisiert?

Ja

Nein

Besitzt du ein Kundenonboardings-Prozess? Wenn ja, wie sieht dieser aus?

Wie stellst du deine Produkte oder Dienstleistungen deinen Kunden bereit?

# DEINE KOMPETENZEN

Auf einer Skala von eins bis zehn beurteile deine Kompetenzen (K) und Interessen (I) in den folgenden Hauptbereichen mit „1“ als niedrigsten und „10“ als höchsten Wert.

	K	I		K	I
Führung			Entscheidungsfindung		
Betrieb			Finanzen		
Kundenservice			Marketing		
Planung			Zielsetzung		
Vertrieb			Personalentwicklung		
Prioritätensetzung					

Was ist deine größte Stärke?

Was ist deine größte Schwäche?



# DEINE ARBEITSZEIT

Wie viele Stunden arbeitest du wöchentlich gesamt?

Stunden IM Unternehmen

Stunden AM Unternehmen

Arbeitest du regelmäßig am Wochenende?

Ja

Nein

In welchem tägliche Zeitfenster Arbeitest du?

von ... Uhr

bis ... Uhr

Wie zufrieden bist du damit?

Wie würdest du die Stunden lieber einteilen?

Stunden IM Unternehmen

Stunden AM Unternehmen

Wie viele Stunden möchtest du maximal Arbeiten?

Wie möchtest du die gewonnene Zeit nutzen?

Beschreibe uns, wie ein ganz normaler Arbeitstag bei dir aussieht:

# THE END

Liebe:r Unternehmer:in,

danke, dass du dir die Zeit genommen hast und deine Ist-Analyse ausgefüllt hast.

Durch die Durchführung einer Ist-Analyse erhältst du und auch wir einen umfassenden Überblick über die Vorzüge und Defizite deiner Firma hinsichtlich der Strategie, der Strukturen, der Unternehmenskultur sowie der Fähigkeit zur Innovation. Diese Analyse ist ein bedeutender Faktor für den zukünftigen Erfolg.



## **Felix Thönnessen GmbH**

Krischerstr. 27  
40789 Monheim

[www.felix.team](http://www.felix.team)  
[hallo@felix.team](mailto:hallo@felix.team)

+49 2173 9936810