



## Hallo Zukunftsgestalter!

Tschüß Corona, hallo Zukunft – Sie möchten die Gesundheitskrise als Chance nutzen und neue Strategien für Ihr Business entwickeln? Wunderbar! Dann nehmen Sie sich – allein oder mit Ihrem Team – etwas Zeit für Reflexion.

Der Fragebogen beleuchtet die Themen:

GESCHÄFTSMODELL

VERTRIEB

MARKETING

ARBEITSORTE

MITARBEITER

FINANZEN

RESILIENZ

**Viel Erfolg und Freude bei Ihrer Reflexion und Zukunftsgestaltung!**

Herzliche Grüße

Regina Höflich  
adeve gmbh & co. kg

Tel +49 5221 8548990  
E-Mail hallo@adeve.de

**adeve**   
Gutes Marketing

Ist unser Unternehmen auch in der Krise gut aufgestellt?

Welche Chancen liegen in der Digitalisierung unseres Business?

Wie möchten wir uns weiter entwickeln?

War es weiterhin möglich zu verkaufen?

Welche Wege haben wir genutzt, um mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben?

Welche Schwachstellen wurden sichtbar?

Wie stark sind unsere Kunden von der Krise betroffen?

Ist die Beziehung zu unseren Kunden gewachsen?

JA

NEIN

Warum?

Welche Vertriebswege wollen wir in der Zukunft nutzen?

Haben wir alle Ausgaben gestoppt oder an unseren Plänen festgehalten?

AUSGABEN GESTOPPT

AN PLÄNEN FESTGEHALTEN

Warum haben wir uns so entschieden?

Hat sich unser Marketingkonzept in der Krise bewährt?

JA

NEIN

Haben wir unsere Marketingstrategie der Krise angepasst?

JA

NEIN

Wenn JA, was haben wir gemacht?

Unsere Marketing-Tools und Aktivitäten:

Möchten wir etwas an unserem Marketing ändern?

JA

NEIN

Wenn JA, was möchten Sie ändern?

Wenn NEIN, warum möchten Sie nichts ändern?

Wie flexibel haben wir auf die Abstands- und Hygieneanforderungen in der Krise reagiert?

Konnten wir das Arbeiten in unserem Betrieb aufrechterhalten?

 JA NEIN

Wie gut ist der Wechsel vom Büro ins Home-Office gelungen?

Wie möchten wir in Zukunft arbeiten?

Wie hat unser Team die Krise erfahren?

Haben wir zusammengehalten?

JA

NEIN

Konnten wir gemeinsam daran wachsen?

JA

NEIN

Gibt es Werte, die in Zukunft wichtiger werden?



## FINANZEN

Kennen wir unsere finanzielle Reichweite?

JA

NEIN

Wie lange kann unser Unternehmen überleben, wenn der Umsatz von heute auf morgen einbricht?

Welche finanzielle Reichweite möchte wir für die Zukunft aufbauen?

Maßnahmen für finanziellen Sicherung unseren Unternehmen:

Wie schnell können wir uns von der Krise erholen?

Sind wir in der Krise gewachsen?

Hat das Krisenmanagement in unserem Unternehmen funktioniert?

Konnten wir den Herausforderungen mit mentaler Stärke begegnen?

Wie können wir uns auf zukünftige Krisen besser vorbereiten?