

Social Media Strategie next level

Keine Strategie
ohne Definition
der Annahmen
und
Voraussetzungen.



Annahmen und Voraussetzungen

Definition

Annahmen und Voraussetzungen stehen in der Strategieentwicklung für die Annahmen und Voraussetzungen auf denen die Inhalte und damit der Erfolg der Strategie beruhen. Annahmen und Voraussetzungen sind im potentialbasierten Strategiemodell pbsm ein eigenständiger Strategiebestandteil weil dies Inhalte dieses Strategiebestandteils für den Erfolg der Strategie von direkter Bedeutung sind.

Bedeutung

- Jede Strategie baut auf Annahmen und Voraussetzungen auf.
- Ohne das die einer Strategie zu Grunde liegenden Annahmen und Voraussetzungen eintreffen oder gegeben sind ist der Erfolg dieser Strategie wenig wahrscheinlich.

Während Voraussetzungen ein relativ berechenbares Element sind, sollten Voraussetzungen mit größerer Vorsicht und Aufmerksamkeit behandelt werden.

Risiken

Die wichtigsten Risiken aus Annahmen und Voraussetzungen sind

- **Annahmen treffen nicht zu:** Strategien die auf unzutreffenden Annahmen aufbauen sind mit hoher Wahrscheinlichkeit wenig erfolgreich.
- **Voraussetzungen sind nicht gegeben oder verändern sich:** auch in diesem Fall fehlt einer Strategie ein Teil ihres Fundaments. Das gefährdet den Erfolg der Strategie.
- **Annahmen und Voraussetzungen einer Strategie sind nicht bekannt:** Die Strategie ist unsicher und qualitativ fragwürdig weil vorhandene Risiken - in Form von Annahmen - nicht bekannt sind. Jede Strategie beruht auf Annahmen, die definiert werden sollten, um diese Annahmen im Auge zu behalten und nicht zutreffende Annahmen früh zu erkennen und deren Folgen korrigieren zu können.
- **Annahmen und Voraussetzungen einer Strategie werden nicht überwacht:** Annahmen und Voraussetzungen einer Strategie sind nicht statisch. D. h. sie unterliegen einer Vielzahl von Einflüssen und können naturgemäß fehlerhaft sein. Unterbleibt das monitoring von Annahmen und Voraussetzungen im Strategiemangement steigt das Risiko das die Strategie an Erfolg verliert, weil unerkannte Veränderungen nicht rechtzeitig berücksichtigt werden.

Anwendung

Annahmen und Voraussetzungen

Annahmen und Voraussetzungen als Teil einer Strategie und als Teil des Entwicklungsprozess finden diese Anwendung:

Im Strategieprozess

Wir prüfen Entscheidungen und Inhalte von Strategie und Strategiebestandteilen auf Annahmen, die diesen zu Grunde liegen oder auf möglich Voraussetzungen, bewerten diese und berücksichtigen diese Erkenntnisse.

Als Strategiebestandteil

Im Strategiebestandteil Annahmen und Voraussetzungen fassen wir alle erkannten Annahmen und Voraussetzungen einer Strategie / eines Strategieentwurfs zusammen.

Damit gewinnen wir einen Überblick über die Qualität der Strategie und ihre Risiken und können Annahmen und Voraussetzungen im Blick behalten um rechtzeitig auf Veränderungen reagieren zu können.

Nutzen

Annahmen und Voraussetzungen haben die folgenden Nutzen:

Strategiequalität

In dem wir die Annahmen und Voraussetzungen von Inhalten und Entscheidungen definieren, erhöht sich die Qualität der Inhalt und Entscheidungen. Wir erkennen Probleme rechtzeitig, die beispielsweise aus ungesicherten Annahmen entstehen oder sich aus ungesicherten Voraussetzungen ergeben.

Strategieerfolg

Strategien in einem hochdynamischen Umfeld tragen ein besonders hohes Risiko aus der Veränderung externer Faktoren. Was zum Zeitpunkt der Strategieentwicklung gegeben war, kann sich in einem Jahr verändert haben. Diese Veränderungen frühzeitig erkennen zu können ist ein Wettbewerbsvorteil und zugleich eine Notwendigkeit.

Beides beruht auf der Kenntnis der Annahmen und Voraussetzungen einer Strategie und auf deren monitoring im Rahmen des Strategiemanagements.

Annahmen und Voraussetzungen

Ob und wie mit Annahmen und Voraussetzungen in der Strategieentwicklung und im Strategiemanagement gearbeitet wird ist eine Frage der Social Media Strategiekompetenz und damit auch ein Indikator wie es mit der Social Media Strategiekompetenz im Unternehmen bestellt ist.

Ob und wie mit Annahmen und Voraussetzungen in der Strategieentwicklung und im Strategiemanagement gearbeitet wird ist auch ein Indikator für einen eventuellen Handlungsbedarf in Sachen Strategiekompetenz.

Fehlen einer vorhandenen Social Media Strategie diese Elemente ist von einem doppelten Handlungsbedarf

- in der Strategiekompetenz
- in der jeweiligen Strategie

auszugehen.

Die Aktualisierung der vorhandenen Strategiekompetenz führt zu dem erforderlichen Update der vorhandenen Strategie.



Wilfried Schock

ws@pbsm.info

pbsm.info

LinkedIn

Leistungen

Strategiekurs - online

Leitung und inhaltliche Betreuung des Strategielehrganges

Support von Ausbildung
und Training

Individuelle Betreuung der Kursteilnehmer entsprechend
ihrer Bedürfnisse.

pbsm.strategist

Prüfung der Abschlussarbeit zum pbsm.strategist

Coaching und Consulting

Inhouse Strategieschulungen: das potenzialbasierte
Strategiemodell wird in Präsenzform im Unternehmen
vermittelt.

Workshops: das potenzialbasierte Strategiemodell wird im
Rahmen eines workshops für die Strategieentwicklung
angewandt.

Begleitete Strategieentwicklung: Hier begleite ich die
Anwendung des potenzialbasierten Strategiemodells im
Unternehmen.

**Sie haben Fragen zum Thema Social Media Strategie?
Sprechen Sie mich an.**