

## ANPASSEN

Die Digitalisierung muss zur Unternehmensstrategie passen

Ist das bisherige Geschäftsmodell zeitgemäß und gewinnbringend?

Kann die Digitalisierung bestimmter Aktivitäten integriert werden?

Muss ein gänzlich neues Modell entwickelt werden?

## TRENDY SEIN

Man sollte stets technische Trends aufspüren, welche die Unternehmensstrategie unterstützen.

Wie kann das Unternehmen Mitarbeiter, Produkte und Leistungen durch Digitalisierung verbessern?

## POTENTIALE WECKEN

In jeder Schnittstelle stecken durch digitale Lösungen Potentiale.

Wie können sie Produktion, Administration, Vertrieb verbessern?

Das Kundenbeziehungsmanagement profitiert hier besonders.

## DIFFERENZIEREN

Die Digitalisierung kann den Aufbau und die Stärkung einer Marke unterstützen.

Wie hebt sich das Unternehmen von der Konkurrenz ab?

Wie kann man die Stärke am besten nach außen kommunizieren?

## SICHER SEIN

Je digitaler ein Unternehmen, desto eher ist ein Angriff auf Daten möglich.

Wie kann IT-Sicherheit verbessert werden?

## KONTROLLIEREN

Digitalisierung als prozesshafte Strategie muss evaluiert und ggf. verbessert werden.

Was ergibt eine Analyse gesammelter Daten?

# DYADIC