



# Digital Fitness Check

Fitness von: .....

## Ausrichtung

Können Sie Ihre Strategie in wenigen Sätzen formulieren?  
Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen?  
Kennen Sie Ihre Chancen und Bedrohungen?  
Was wollen Sie loswerden?  
Was wollen Sie verringern?  
Wovon wollen Sie mehr?  
Was wollen Sie vollkommen Neues schaffen?  
Was sind die wichtigsten Ergebnisse, die Sie erreichen wollen?

Mehr erfahren:



## Der Digital Fitness Check

Der Erfolg einer digitalen Transformation hängt am wenigsten von der Technik ab.

Der Digital Fitness Check stellt die Fragen, die Sie sich für ein erfolgreiches Digitalisierungsprojekt beantworten können sollten.

Brainstormen Sie im Team und holen Sie sich mit den QR-Codes weitere Informationen.

Oder sprechen Sie mit uns:  
[info@go3consulting.com](mailto:info@go3consulting.com)

## Digitalisierung

Welche Stakeholder und Kunden betreffen Ihre Digitalisierungsprojekte?  
Haben Sie die wichtigsten Customer Journeys auf Disruptionspunkte untersucht?  
Können Sie den durch Digitalisierung entstehenden Nutzen klar beschreiben?  
Haben Sie funktionsübergreifende Mitarbeit im Projekt sichergestellt?  
Haben Sie ein adäquates agiles und lernendes Arbeitsmodell definiert?

Mehr erfahren:



## Objectives & Key Results

Welche fünf inspirierenden Ziele (Objectives) wollen Sie mittelfristig erreichen?  
Was sind die drei messbaren Parameter (Key Results) pro Ziel, an denen Sie den Fortschritt jederzeit messen können?  
Haben Sie regelmäßige Reviews vereinbart?

Mehr erfahren:



## Mission

Können Sie Ihre Mission in einem Satz beschreiben?  
Was tun Sie und wie tun Sie das?  
Wie machen Sie einen Unterschied und für wen?  
Wer sind die wichtigsten Nutzniesser?  
Was ist Ihr übergeordnetes Ziel?

Mehr erfahren:



## Arbeitsmodell

Wie kundenzentrisch sind Sie?  
Wie priorisieren Sie Aufgaben?  
Wie stellen Sie den maximalen Geschäftsnutzen sicher?  
Wie managen Sie einen kontinuierlichen Aufgabenfluß?  
Welche Meetings und Rollen brauchen Sie für den optimalen Arbeitsablauf?

Mehr erfahren:



## Business Model

Kennen Sie Ihre Kunden (intern oder extern)?  
Was genau ist Ihr Angebot an sie?  
Wie erreichen Sie Ihre Kunden?  
Was sind Ihre zentralen Aktivitäten?  
Welche Ressourcen brauchen Sie dafür?  
Mit wem sollten Sie zusammenarbeiten?  
Was sind die Benefits für Ihre Organisation?  
Welche Kosten entstehen durch Ihr Vorgehen?

Mehr erfahren:

