

# Ihr Unternehmen analysieren Das Geschäftsmodell entwickeln



Handlungskompetenz zum Erfolg



Leitsatz

Wer aufhört,  
besser zu werden,  
hat aufgehört, gut zu sein

Philip Rosenthal

# Kunden: Wichtigste Bedürfnisse

Die Kund\*innen müssen, wollen, sollen, dürfen oder können sich entwickeln und verbessern

WAS? Sie wissen nicht, wo anfangen: Verbesserungen definieren

➡ NUTZEN maximieren

WER? Sie wissen, wo anfangen, haben aber keine Zeit

➡ RESSOURCEN ausweiten

WIE? Sie wissen, wo anfangen, aber nicht, wie

➡ METHODEN optimieren

WARUM? Sie wissen, wo anfangen, es fehlt die Begeisterung

➡ intrinsische (eigene) MOTIVATION entfachen

# Kunden: mit Verantwortung & Budget



## Zielkunden

Geschäftsleitungs-Mitglieder wie CEO, Finanzchef, Personalchef...

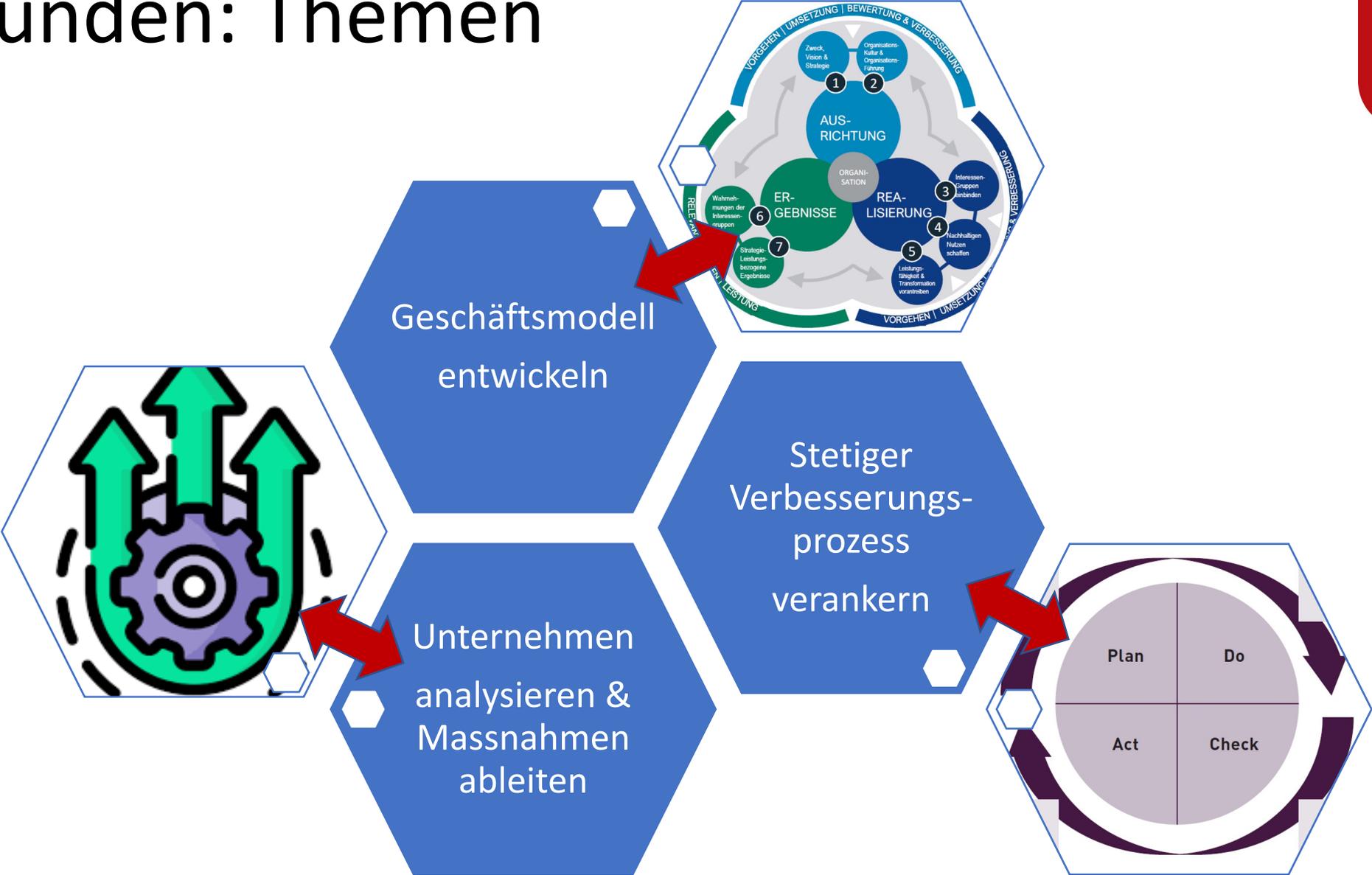
Verwaltungs- & Stiftungsräte

Selbständigerwerbende

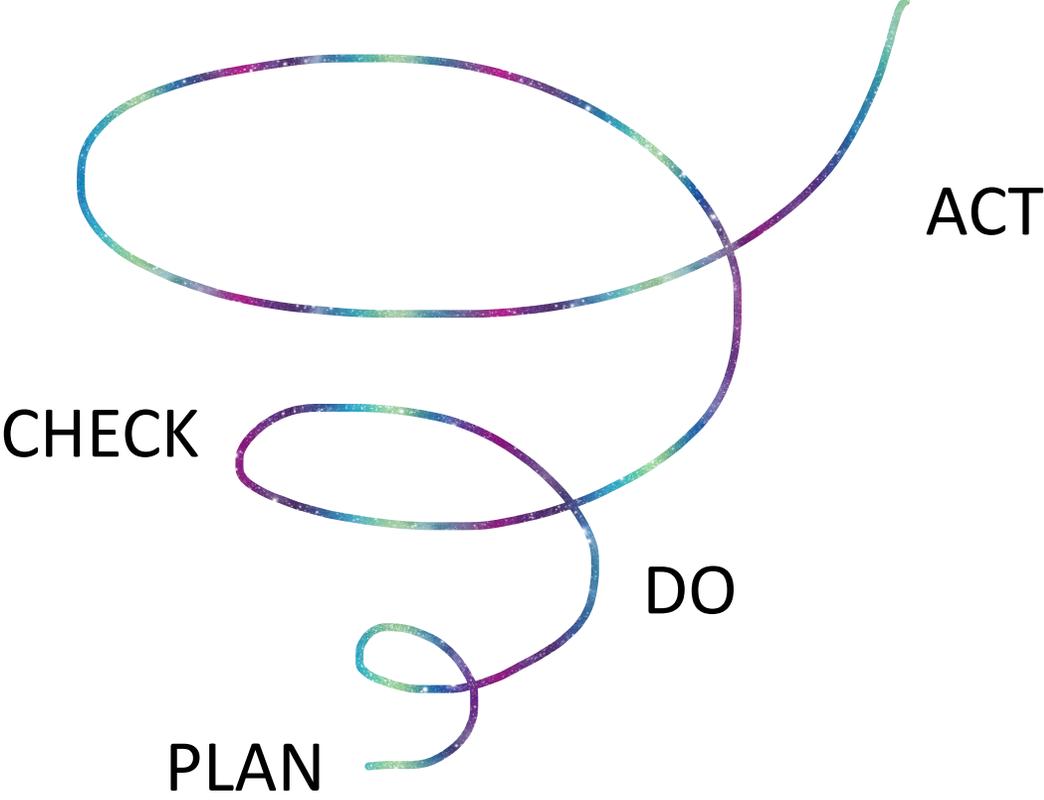
Qualitätsbeauftragte

Unternehmensentwickler\*innen

# Kunden: Themen



# Spiralförmige Aufwärts-Entwicklung



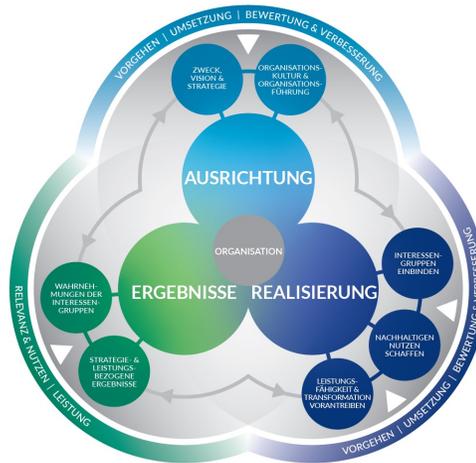
# Referenzen



## Unternehmensanalyse



Umsatz verdoppelt in  
2 Jahren von  
CHF 500'000 auf 1'000'000



Angebot an Strategie  
ausgerichtet & vollständig  
erneuert

[www.BIPROWA.ch](http://www.BIPROWA.ch)

[stefan.waelchli@biprowa.ch](mailto:stefan.waelchli@biprowa.ch)

076 211 72 70

The logo consists of a red rounded square containing the text 'BI', 'PRO', and 'WA' stacked vertically in white, bold, sans-serif font.

**BI**  
**PRO**  
**WA**