



Agentur-Analyse: Anamnesebogen

Viele Agenturen wachsen über Jahre hinweg erfolgreich – und gleichzeitig verändern sich Markt, Kunden und Anforderungen schneller denn je.

Bevor man die nächsten Schritte plant, braucht es Klarheit:

👉 **Wo stehen wir heute eigentlich?**

Dieser Quick-Check funktioniert wie eine Anamnese beim Arzt. Er schafft die Grundlage für fundierte Entscheidungen.

1. Positionierung

Wie würdest du deine Agentur in einem Satz beschreiben?

2. Zielkunden

Welche Kundengruppe ist für dich wirtschaftlich am relevantesten?

3. Geschäftsmodell

Wo erzielst du aktuell den größten Umsatz? Zielgruppe / Produkt

BERGITAL

4. Differenzierung

Warum entscheiden sich Kunden für dich und dein Unternehmen?

5. Kundengewinnung

Über welche Kanäle gewinnst du neue Kunden?

6. Digitalisierung

Welche Prozesse sind bereits digitalisiert?

7. Automatisierung

Welche Prozesse sind bereits KI unterstützt?

8. Unternehmerrolle

Wofür verwendest du den Großteil deiner Zeit?

9. Wachstum

Wo sind liegengelassene Chancen?

10. Zielbild

Was soll heute in einem Jahr anders sein?

BERGITAL

Lass uns gerne gemeinsam auf deine Antworten schauen

Sende mir gerne deinen Anamnesebogen an:

 frank@bergital.com

Bei einem **kostenfreien Austausch (ca. 30 Minuten)** gebe ich dir eine erste Einschätzung.

Vielleicht findest es seltsam, dass der Anamnesebogen keine Multiple Choice Fragen beinhaltet. Nun, es geht darum sich Zeit für sein Unternehmen zu nehmen und wer schreibt denkt eindeutig mehr nach.

Viele Grüße

Frank