



Business-Kompass

Wie zukunftsicher ist dein Business?

Eine kompakte Selbstanalyse für Freiberufler und Solo-Selbstständige, die ihr Business strategisch prüfen, Engpässe erkennen und konkrete Wachstumshebel ableiten möchten.

So funktioniert die Checkliste: Bewerte jede Aussage von 1 bis 5. Addiere anschließend die Punkte je Säule und ermittle dein Gesamtergebnis. Je ehrlicher du antwortest, desto klarer wird dein nächster sinnvoller Entwicklungsschritt.

Bewertung	Bedeutung
1	Trifft gar nicht zu
2	Trifft eher nicht zu
3	Teilweise
4	Trifft überwiegend zu
5	Trifft vollständig zu

Tipp: Wenn du mehrere niedrige Werte vergibst, markiere dir diese Aussagen zusätzlich. Sie zeigen dir, wo du zuerst ansetzen solltest.



Säule 1: Relevanz

Frage	1	2	3	4	5
Meine Zielgruppe ist klar definiert.	☐	☐	☐	☐	☐
Mein Nutzen ist verständlich formuliert.	☐	☐	☐	☐	☐
Kunden verstehen sofort, wofür ich stehe.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin für ein konkretes Problem bekannt.	☐	☐	☐	☐	☐

Ergebnis Relevanz: ____ von 20 Punkten



Säule 2: Sichtbarkeit

Frage	1	2	3	4	5
Meine Website beantwortet wichtige Kundenfragen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich veröffentliche hilfreiche Inhalte.	☐	☐	☐	☐	☐
Kunden finden mich über Suchmaschinen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin nicht ausschließlich von Social Media abhängig.	☐	☐	☐	☐	☐

Ergebnis Sichtbarkeit: ____ von 20 Punkten

Säule 3: Effizienz

Frage	1	2	3	4	5
Ich nutze digitale Werkzeuge gezielt.	☐	☐	☐	☐	☐
Wiederkehrende Aufgaben sind standardisiert.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne sinnvolle Einsatzbereiche für KI.	☐	☐	☐	☐	☐
Technologie spart mir tatsächlich Zeit.	☐	☐	☐	☐	☐

Ergebnis Effizienz: ____ von 20 Punkten

Säule 4: Wachstum

Frage	1	2	3	4	5
Ich habe klare Ziele für die nächsten 12 Monate.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich arbeite regelmäßig an meinem Unternehmen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich überprüfe mein Geschäftsmodell regelmäßig.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne meine wichtigsten Wachstumshebel.	☐	☐	☐	☐	☐

Ergebnis Wachstum: ____ von 20 Punkten

Auswertung

65–80 Punkte



Zukunftsorientiert aufgestellt

Du verfügst bereits über ein solides strategisches Fundament.

45–64 Punkte



Gute Basis mit Potenzial

Die Grundlagen sind da. Einzelne Bereiche bieten noch Entwicklungsmöglichkeiten.

25–44 Punkte



Zeit für einen Strategie-Check

Vermutlich bestimmt das Tagesgeschäft einen Großteil deiner Zeit.

Unter 25 Punkte



Orientierung vor Wachstum

Bevor neue Marketingmaßnahmen umgesetzt werden, lohnt sich eine grundlegende Analyse von Positionierung, Kunden und Geschäftsmodell.



Dein persönlicher Kompass

Markiere die Säule mit der niedrigsten Punktzahl:

☐ Relevanz

☐ Sichtbarkeit

☐ Effizienz

☐ Wachstum

Diese Säule ist aktuell dein größter Engpass – und gleichzeitig dein größter Hebel für zukünftiges Wachstum.

Nächster Schritt: Nutze deine niedrigste Säule als Startpunkt für die nächsten 30 Tage. Wähle eine konkrete Maßnahme, setze sie um und überprüfe danach erneut deine Bewertung.

Meine weiteren To-Do´s: