

# Rückblick 2016

## ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

### Standortbestimmung

Was waren Deine 4 wichtigsten Umsatzgebiete (Produkte, Dienstleistungen) im letzten Jahr? Sortiere nach Umsatzstärke und beginne mit dem umsatzstärksten Geschäftsbereich!

Untergliedere Deine Geschäftsbereiche dabei so, wie es für Dein Unternehmen Sinn ergibt.

Bist Du zum Beispiel ein Coach, könntest Du in Deine einzelnen Fachgebiete untergliedern (Lifecoaching, Beruf coaching etc.) oder zum Beispiel in Settings wie Einzelcoachings, Workshops, Vorträge, o.ä. Wenn Du Einzelhändlerin bist, unterteile nach Deinen wichtigsten (logischen) Produktgruppen.

## Meine Geschäftsbereiche unter der Lupe

Geschäftsbereich	Netto-Umsatz in den vergangenen 12 Monaten	Rohertrag in den vergangenen 12 Monaten (Umsatz minus variable Kosten)	Entsprechen sich der zeitliche Einsatz sowie der Rohertrag in diesem Geschäftsbereich? Trage ein: - / 0 / +	Wie viel Freude hast Du an diesem Geschäftsbereich? Trage ein: - / 0 / +	Hilft Dir dieser Geschäftsbereich dabei, Deine langfristigen Ziele zu erreichen? Trage ein: - / 0 / +	Welche Veränderung ist für diesen Geschäftsbereich wichtig/notwendig?

› Was ist Deine **größte Erkenntnis** aus dieser Umsatz- und Gewinaufstellung aus 2016?

---



---



---