Strategiepapier Alte Moschti

Sascha Huber, Aaron Stampa, Damien Flury

07. September 2018

Inhaltsverzeichnis

1	Anspruchsgruppen			
	1.1	Kundinnen und Kunden	2	
	1.2	Eigenkaptialgeber/Eigentümer	2	
	1.3	Fremdkapitalgeber	2	
	1.4	Mitarbeiternde	2	
	1.5	Lieferanten	2	
	1.6	Institutionen	2	
	1.7	Staat	2	
	1.8	Konkurrenz	2	
2	Umweltsphären			
	2.1	Ökonomische Umweltsphäre	2	
	2.2	Technologische Umweltsphäre	2	
	2.3	Ökologische Umweltsphäre	3	
	2.4	Soziale Umweltsphäre	3	
3	Zen	trale Werte	3	
4	Vis	ion	3	
5	Öffe	entliches Leitbild	3	
6	\mathbf{sw}	OT-Analyse	3	
	6.1	· ·	3	
	6.2		3	

1 Anspruchsgruppen

1.1 Kundinnen und Kunden

- Günstige Eintrittspreise
- gute sonsige Preise
- gute Musiker

1.2 Eigenkaptialgeber/Eigentümer

Mit dem Gewinn möchten wir die Dienstleistungen verbessern, d.h. weitere Musiker engangieren, Werbekampagnen starten, etc. Als Genossenschaft möchten wir unseren privaten Reichtum von der alten Moschti trennen und somit Sicherheit gewähren-

1.3 Fremdkapitalgeber

Gut platzierte, sichtbare Werbung für Sponsoren, möglichst regelmässige Zeiten, stetige Kundschaft.

1.4 Mitarbeiternde

Fairer, nicht hoher Lohn. Gute Arbeitsatmosphäre.

1.5 Lieferanten

Langfristige Beziehungen, pünktliche Bezahlung, Werbung für Lieferanten.

1.6 Institutionen

Umweltgerechtes Verhalten, Müll trennen, gute Arbeitsbedingungen, Sponsoring

1.7 Staat

Steuereinnahmen, Einhalten von Gesetzen, langfristige Arbeitsstellen

1.8 Konkurrenz

Fairer Wettkampf, gegenseitige Unterstützung

2 Umweltsphären

2.1 Ökonomische Umweltsphäre

Ökonomische Risiken sind plötzliche Wirtschaftskrien, Inflation, sinkende Arbeitslöhne.

2.2 Technologische Umweltsphäre

Neue Techno-Partys in der Umgebung.

2.3 Ökologische Umweltsphäre

Verhinderung der Zufahrt zur Moschti aufgrund Strassensperren, etc.

2.4 Soziale Umweltsphäre

Rauchverbot in der Moschti, erlaubt ausserhalb.

3 Zentrale Werte

- Unterstützung unbekannter Musiker
- Für die Gesellschaft
- Musik für Jung und Alt
- Schutz der Umwelt

4 Vision

Möglichst viele Menschen mit der Moschti erreichen, unterhalten und die Gewinne maximieren.

5 Öffentliches Leitbild

Wir sind daran interessier unsere Leitsungen stets zu verbessern und somit allen Kunden gerecht zu werden.

6 SWOT-Analyse

6.1 Strenghts

- treue Kunden
- langfristige Sponsoren
- qualitativ gute Musiker
- gutes Preisleitungsverhältnis
- genügend Parkplätze

6.2 Weaknesses

- abgelegener Ort
- schlechte ÖV-Verbindung
- unglückliche Nachbaren