**Beispielvorlage für eine
strategische Vision**

|  |
| --- |
| VISION STATEMENT |
| Unsere Vision ist es, die Revolution der Elektrofahrzeugbranche voranzutreiben, indem wir innovative, zugängliche und nachhaltige Ladelösungen anbieten, die die Welt in eine sauberere, grünere Zukunft führen. |
| ZENTRALE WERTE |
| * Innovation: Unser Ziel besteht darin, die Grenzen von Technologie und Services kontinuierlich zu erweitern, um EV-Besitzer\*innen eine bessere Erfahrung zu bieten.
* Nachhaltigkeit: Wir verpflichten uns zu Umweltschutz und nachhaltigen Verfahren.
* Kundenorientierung: Wir stellen sicher, dass jede Interaktion unser Engagement für die Zufriedenheit der Benutzer\*innen widerspiegelt.
 |
| Leitprinzipien |
| * Mit Integrität und Transparenz vorangehen
* Gemeinde- und Branchenpartnerschaften fördern, um den Wandel voranzutreiben
* Langfristige Wirkung gegenüber kurzfristigen Vorteilen priorisieren
 |
| MARKENVERSPRECHEN |
| * Zuverlässigkeit: Wir versprechen, zuverlässige Technologie und zuverlässigen Support bereitzustellen.
* Zugänglichkeit: Wir sorgen dafür, dass unsere Services einfach zu nutzen und allgemein verfügbar sind.
 |
| Erwartungen der Endbenutzer\*innen |
| * Reibungslose Ladeerlebnisse
* Zugang zu reaktionsschnellem Kundenservice und Support
 |
| STRATEGISCHE PRIORITÄTEN |
| 5–10 Jahre |
|  Einen Marktanteil von 50 % in der globalen EV-Ladebranche erreichen. |
| 3–5 Jahre |
|  Unser Netzwerk um über 10.000 neue Ladestationen erweitern. |
| 1 Jahr |
| Eine Mobil-App für eine verbesserte Benutzerbindung entwickeln und veröffentlichen. |
| Dieses Quartal |
|  Pilotprojekt für solarbetriebene Ladestationen initiieren. |
| WICHTIGE LEISTUNGSINDIKATOREN |
| KPI |
| Anzahl der installierten Stationen |
| Kundenzufriedenheit |
| App-Downloads und aktive Benutzer\*innen |
|   |
| Ziel |
| In den nächsten sechs Monaten 500 neue Ladestationen installieren. |
| Bei den Umfrageantworten eine Kundenzufriedenheit von 80 % erzielen. |
| App-Downloads um 50 % und den Prozentsatz der aktiven Benutzer\*innen um 25 % erhöhen. |
|   |
| IHRE QUARTALSPRIORITÄTEN |
| Prioritäten und Frist |
| Einführung der ersten solarbetriebenen Ladestationen – 2. Quartal 20XX |
| Priorität – Frist 20XX |
| Priorität – Frist 20XX |
| Priorität – Frist 20XX |
| RESSOURCEN |
| Ausrüstung |
| Fortschrittliche Ladestationstechnologie implementieren. |
| Software |
| Benutzeroberfläche für das Stationsmanagement entwickeln. |
| Arbeitskräfte |
| 100 neue Techniker\*innen einstellen. |
| Finanzierung |
| Grüne Investitionen im Wert von 20 Millionen Euro sichern. |

|  |
| --- |
| SITUATIONSANALYSE (SWOT) |
| INTERNE FAKTOREN |
| Stärken (+) |
| Innovative Technologie, starke Markenbekanntheit |
| Schwächen (-) |
| Hohe anfängliche Bereitstellungskosten |
| EXTERNE FAKTOREN |
| Chancen (+) |
|  Steigende Nachfrage nach grüner Technologie |
| Risiken (-) |
| Schnelle Änderungen des regulatorischen Umfelds |
| SWOT-ANALYSE |
| Positive Charge ist gut positioniert, um vom wachsenden Trend zu Elektrofahrzeugen zu profitieren, muss jedoch erhebliche Vorabinvestitionen leisten und sich entwickelnde Vorschriften beachten. Unser Einsatz für Innovation und Kundenzufriedenheit ist entscheidend für die Aufrechterhaltung eines Wettbewerbsvorteils. |

|  |
| --- |
| **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung. |