**Checklist 3**

**Interne situatieanalyse**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Thema/vraag*** | ***Huidige situatie*** | ***Ontwikkelingen*** |
| *Strategie en planning*• Heeft <de organisatie> een strategie/beleid voor de komende drie tot vijf jaar?• Waar wil <de organisatie> over drie à vijf jaar staan?• Is er een marketingbeleid?• Marketingdoelstellingen voor het komende jaar?• Hoe komen marketingplannen tot stand?• Wordt er gewerkt met een vaste planningsmethodiek?• Vindt meting van de resultaten plaats en zo ja, hoe?• Kader/doel op te stellen marketingplan?*Kernactiviteiten en resultaten* • Wat is de missie van <de organisatie>?• Wat zijn kernactiviteiten/kerncompetenties?• Welke product/marktcombinaties?• Wat is de marktpositie/positionering?• Welke concurrentievoordelen?• Financiële resultaten per product/marktcombinatie?• Financiële positie van <de organisatie>?*Kernproces/werkprocessen*• Hoe ziet het kernproces van <de organisatie> eruit (vanaf vraag klant tot en met het eindproduct)?• Welke functies/afdelingen in welke stap betrokken?*Structuur* • Structuur van <de organisatie>?• Organogram van <de organisatie>?• Totaal aantal medewerkers, FTE's?• Overlegstructuur?*Technologie, kwaliteit, informatie, systemen*• Welke informatie(systemen) beschikbaar ter ondersteuning van marketingactiviteiten?• Is er een kwaliteitssysteem?• Wordt gewerkt volgens nieuwe werkmethodes, technologieën?*Cultuur* • Typering bedrijfscultuur?• Mate van klantgerichtheid?• Stijl van leiding geven, wijze van besluitvorming?• (Opleidings)niveau van de medewerkers?• Kwaliteit van de samenwerking?• Interne afhankelijkheidsrelaties?• Innovatief klimaat/innovatiebereidheid?  |  |  |