

SWOT-Analyse

Was ist eine SWOT-Analyse?

Ein Framework zur Steigerung des Bewusstseins dafür, was Ihr Programm für die digitale Akzeptanz gut macht, was verbessert werden kann und welche Stellung es innerhalb des breiteren Unternehmens einnimmt. Die Bewertung dieses Wissens ermöglicht neue Möglichkeiten, Fortschritte und Wachstum zu erzielen und gleichzeitig Stolperfallen zu vermeiden.

Eine SWOT-Analyse wird in einem 2×2-Raster angezeigt:

Strengths (Stärken) Wichtige Vorteile und was das Programm gut macht	Weaknesses (Schwächen) Wichtige Nachteile und was das Programm nicht gut macht
Opportunities Unternehmens- und Umweltfaktoren, die günstige Bedingungen schaffen können	Threats (Bedrohungen) Unternehmens- und Umweltfaktoren, die ungünstige Bedingungen schaffen können

Schritt 1: Stakeholder identifizieren und Diskussionen planen

Benennen Sie einen Facilitator: Der amtierende [WalkMe Program Manager](#) führt das interne Brainstorming aus und macht sich Notizen.

Planen Sie strategisch. Erwägen Sie, die SWOT-Analyse in 2 bis 3 separate Meetings für verschiedene Arten von Stakeholdern aufzuteilen. Füllen Sie die Quadranten separat aus und kombinieren Sie sie am Schluss.

1. Projektspensoren (Strategie der digitalen Transformation, Budgetierung, Unternehmensagenda)
2. WalkMe-Programmmitglieder (die heutigen üblichen Geschäftsprozesse, wie gut sich WalkMe an die Geschäftsabläufe anpasst)
3. Verfechter in der Abteilung (aus der Perspektive eines „Kunden“ Ihres zentralen Führungsorgans)

Schritt 2: Brainstorming!

Dokumentieren Sie Gesprächspunkte in den 2×2-Quadranten für jedes Meeting und kombinieren Sie sie am Ende zu einem Raster.

Ratlos? [Lesen Sie den Spickzettel mit SWOT-Anregungen unten, um die Diskussionen zu beleben!](#)

Hier sehen Sie ein SWOT-Beispiel als Referenz:

<p>Strengths (Stärken)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschwindigkeit zum Go-live • Starke Unterstützung durch Führungskräfte und Vision für die digitale Akzeptanz • 2 Builder/Projektleiter sind in der Personalentwicklungsabteilung autark. • Starkes Priorisierungsframework und starker Aufnahmeprozess für das erste Projekt 	<p>Weaknesses (Schwächen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mangel an datengesteuerter Entscheidungsfindung • Begrenzte Struktur für die Eigentümerschaft von Inhalten nach dem Go-live • Schwierigkeiten bei der Festlegung des Umfangs von Builds und bei der Prognose der Bandbreite • Wissenssilos in Bezug auf die Verwendung der WalkMe Insights-Plattform und -Daten
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitale Transformation und Veränderungsmanagement wurden vor Kurzem im All-Hands-Meeting als strategische Priorität angekündigt. • Budgetplanung in den nächsten 2 Monaten (Das neueste WalkMe-Projekt war sehr sichtbar und hatte einen starken Einfluss; es könnte daher als Geschäftsmodell nützlich sein.) 	<p>Threats (Bedrohungen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • IS-, IT- und Ops-Teams werden derzeit neu organisiert. • Geplante Fusion im nächsten Quartal + neue geplante Unternehmensführung als Ergebnis der Fusion

Schritt 3: Operationalisieren

Holen Sie Ihr WalkMe Success-Team zur Diskussion dazu. Machen Sie dieses Tool betriebsbereit, indem Sie es weiterhin regelmäßig überprüfen.

- **[Sofort]** Entscheiden Sie, welche Punkte Sie priorisieren müssen, und integrieren Sie Aufgaben/Ziele in Ihren Customer Success Plan.
 - Was tun Sie derzeit, um die Stärken zu feiern? Wie können Sie daraus Kapital schlagen und einen Multiplikatoreffekt erzielen?
 - Wie lauten Ihre Pläne, um die priorisierten Schwächen zu beheben? Gibt es irgendwelche Möglichkeiten, Ihre Stärken zu nutzen, um Ihre Schwächen zu überwinden?
 - Auf welche Bedrohungen haben Sie einen gewissen Einfluss? Gibt es irgendwelche Minderungsstaktiken?
 - Welche Gelegenheiten steht derzeit zur Verfügung? Wie können Sie daraus Kapital

schlagen?

- **[Laufend]** Fortschrittsberichte und Veränderungsmanagement
 - Heben Sie in der Berichterstattung für die Führungsebene in Bezug auf Ihr Programm wichtige Bereiche hervor, in denen Sie eine Schwäche verbessert haben, eine Stärke wirksam genutzt haben usw.
 - Überprüfen Sie Bedrohungen und Gelegenheiten, da diese bei der Einführung von neuer Governance äußerst wichtig sind.

Erste Schritte

Verwenden Sie diese schnellen Fragen als Diskussionspunkte, um über Ihre Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen zu sprechen.

Auffordernde Fragen für die Diskussion

Unternehmensstrategie

- Befindet sich Ihr Unternehmen in einer Wachstums- oder Stabilisierungsphase? Hatten Sie im letzten Jahr Übernahmen, Fusionen oder andere strategische Ereignisse oder planen Sie solche Ereignisse für dieses Jahr?

Historische digitale Strategie

- Nennen Sie einige Beispiele für Ihre digitale Strategie im letzten Jahr (kann WalkMe enthalten)
 - Was waren die definierten Finanzziele für diese Unternehmensinitiative?
 - War es schwierig, Baselines zu finden und einen klaren ROI zu zeigen?

Unternehmensinfrastruktur

- Was sind Beispiele dafür, wie die Verantwortlichkeit/Compliance in Ihrem Unternehmen gefördert und durchgesetzt wird (mit Unternehmensrichtlinien, Mitarbeiterbeteiligung, Teilnahme an Veranstaltungen usw.)?

Historische Ressourcenzuweisung

- Was war der Prozess Ihres Unternehmens zur Sicherung der aktuellen internen Ressourcen, die Sie für WalkMe dediziert oder teilweise gewidmet haben? (*Wenn Sie derzeit keine dedizierten Ressourcen haben, denken Sie an eine kürzlich durchgeführte funktionsübergreifende Initiative, die die Mitarbeiterzahl sichern musste*)
 - War der Prozess gut gestaltet oder schwierig?
 - Welche formale Dokumentation mussten Sie zusammenstellen?

- Wer hat die zusätzliche Mitarbeiterzahl genehmigt?
- Auf welcher Grundlage basierte die Budgetierung?

Aktuelle WalkMe-Strategie

- Wer zahlt für WalkMe (Lizenz- und Implementierungskosten)? Gibt es eine Kostenteilung zwischen den Abteilungen?
 - Hat Ihr WalkMe-Programm einen Lenkungsausschuss? Wer gehört dazu?
 - Wenn es *eine Kostenteilung* gibt - sind alle beteiligten Parteien vertreten?
- Wenn Sie *keinen Lenkungsausschuss haben* - Gab es kürzlich eine andere funktionsübergreifende Initiative, bei der Sie einen Lenkungsausschuss hatten? Wie ist das gelaufen?
- Wie priorisieren Sie derzeit WalkMe-Projekte? (Wenn Sie *derzeit kein CoE-Framework oder keinen Priorisierungsrahmen haben, denken Sie darüber nach, wie Ihr Entwicklungs-/Produkt-Team Roadmap-Elemente priorisiert, wie L&D Collateral-Anfragen priorisiert usw.*)
 - Welche Kriterien berücksichtigen Sie, wenn Sie Prioritäten setzen?
 - Ist Ihre Priorisierung subjektiv oder objektiv? Ist sie quantifiziert?
- Wie sieht Ihre aktuelle Wertberichtsstruktur für WalkMe aus?
 - Falls dies nicht standardisiert ist, machen es bestimmte Abteilungen besonders gut?
- Welche Abteilungen sind die größten Befürworter von WalkMe? Welche Abteilungen (falls vorhanden) sind die größten Detraktoren? Warum ist das Ihrer Meinung nach so?

Additional Resources & Peer Connections

Besuchen Sie [die WalkMe Community](#), um dieses Wissen mit Ihren Kollegen in die Praxis umzusetzen -

- Folien decks, Ressourcen und Tools aus dem [Champion Toolkit herunterladen](#)
- [Strategy & DAPtics beitreten](#) - eine Peer-Gruppe, die sich monatlich trifft, um Ressourcen auszutauschen und die Strategie für die digitale Akzeptanz zu besprechen