

CHECKLISTE

SWOT-Analyse

- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens (unter anderem Produkte, Prozesse, Leistungen), wo sind Sie besser als Ihre Wettbewerber?
- Was zeichnet Ihr Unternehmen noch aus? In welchem Bereich sind Sie besonders gut?
- Welche Dienstleistung, welchen Service fragen Ihre Kunden/Klienten immer wieder bei Ihnen an? Was sind Ihre Bestseller?
- Was sind/waren Ihre größten Erfolge?
- Was tun Sie, um sich Einzigartigkeit am Markt zu verschaffen?
- Welche Hilfsmittel und Ressourcen stehen Ihnen zur Verfügung?

<p>S Stärken (Strength)</p>	

- Worin ist Ihr Unternehmen nicht gut?
- Was fehlt in Ihrem Unternehmen?
- Und im direkten Vergleich: Was können Ihre Wettbewerber besser?
- Welche Defizite an Hilfsmitteln, Ressourcen, Personal oder Fachkenntnissen haben Sie?
- **UND VOR ALLEM: was wollen sie tun, damit Sie trotzdem Erfolg.REICH sind**

	<p>W Schwächen (Weaknesses)</p>

CHECKLISTE

SWOT-Analyse

- Welche positiven Trends zeichnen sich ab?
- Welche gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, technologischen oder politischen Entwicklungen könnten Ihrem Unternehmen zugute kommen ?
- Welche sonstigen Rahmenbedingungen sind positiv (oder ändern sich in eine positive Richtung)?
- Kommen neue Herausforderungen auf Sie zu, die Sie zu Ihrem Vorteil nutzen können (werden neue Programme angeboten, neue Mitarbeiter eingestellt, neue Hilfsmittel, Werkzeuge zur Verfügung gestellt)?
- Gibt es Marktlücken, die Sie noch ausfüllen könnten? In welchem Bereich können Sie sich weiterentwickeln?
- Könnten Kooperationen oder neue Partnerschaften sinnvoll sein?

<p>O Chancen (Opportunities)</p>	

- Welche negativen Trends zeichnen sich ab?
- Gibt es äußere Einflüsse, die Ihrer Situation schaden könnten?
- Welche gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, technologischen oder politischen Entwicklungen könnten Ihrem Unternehmen schaden?
- Welche sonstigen Rahmenbedingungen sind negativ (oder ändern sich in eine negative Richtung)?
- Wer ist Ihre Konkurrenz und welchen Vorteil haben Sie Ihr gegenüber? Welche Strategien verfolgen Ihre Mitbewerber?
- **UND VOR ALLEM: was wollen sie tun, damit Sie trotzdem Erfolg.REICH sind**

	<p>T RISIKEN (Threats)</p>