

SWOT-Analyse

Mit der SWOT-Analyse könnt ihr euer Geschäftsmodell **kritisch prüfen und weiterentwickeln**.

Dazu schaut ihr euch an, welche Stärken und Schwächen euer Vorhaben hat (Blick auf das eigene Unternehmen). Seid dabei ehrlich und realistisch.

Als nächstes betrachtet ihr den Markt, auf dem ihr euer Produkt anbieten wollt (Blick in das Umfeld). Welche Chancen und Risiken könnt ihr entdecken?

Ziel ist es, Maßnahmen abzuleiten, um Chancen zu ergreifen und mit Risiken besser umzugehen.

Strengths = eigene Stärken im Vergleich zu euren Wettbewerbern

Weaknesses = eigene Schwächen im Vergleich zu euren Wettbewerbern

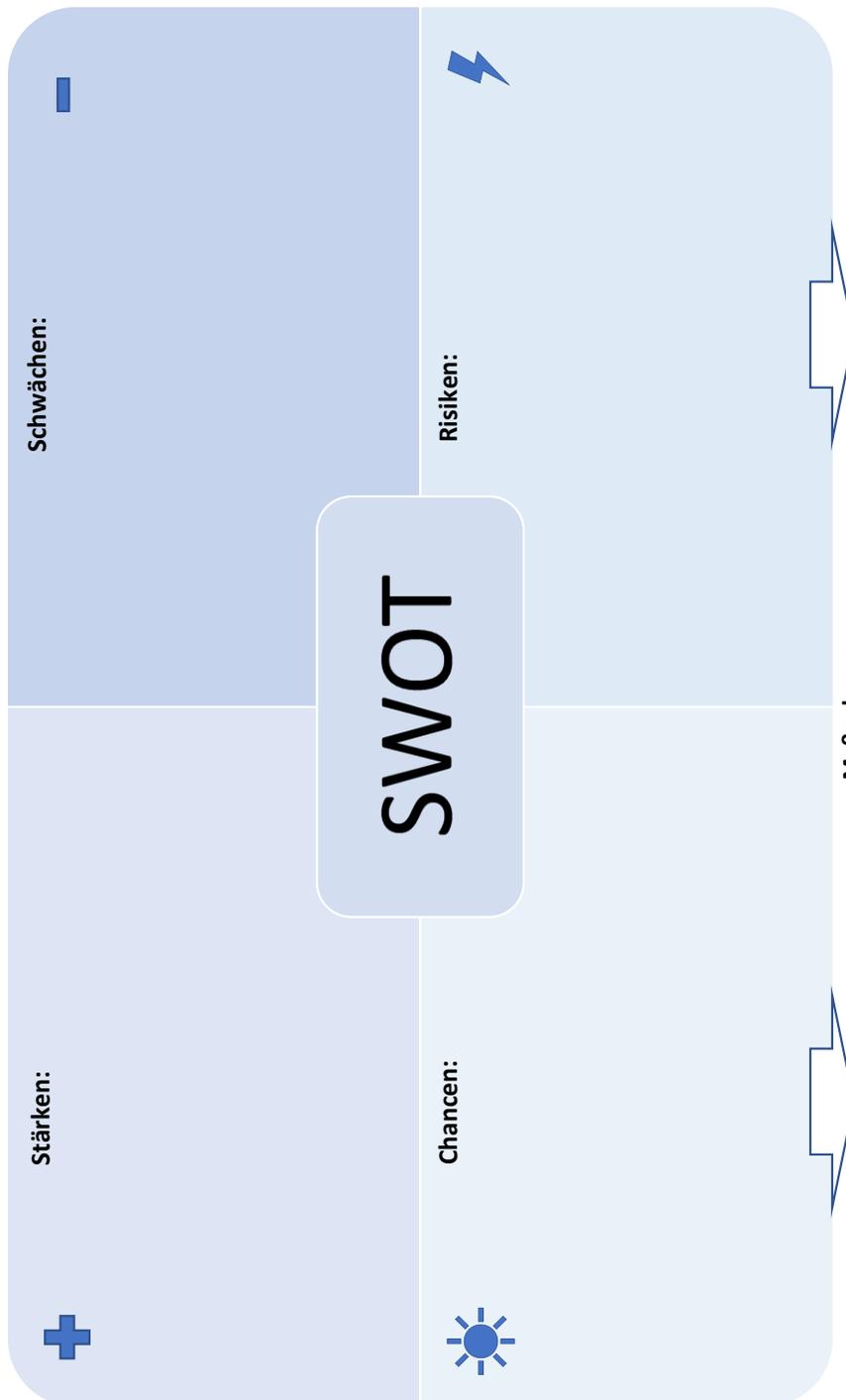
Opportunities = Chancen/Entwicklungen auf dem Markt, die euch nützen könnten

Threats = Gefahren/Entwicklungen auf dem Markt, die euch schaden könnten

Vorgehen:

Die Ergebnisse eurer Analyse tragt ihr in eine Vier-Felder-Tafel ein, wie ihr sie auf der folgenden Seite abgebildet seht. Stellt euch dafür die Fragen:

1. **Stärken (S):** Was läuft gut? Was können wir besser als andere? Wo sind unsere Vorteile?
2. **Schwächen (W):** Was ist schwierig? Was können unsere Wettbewerber besser? Was sind unsere Nachteile?
3. **Chancen (O):** Welche Trends und Entwicklungen (gesellschaftlich, technologisch, politisch) könnten uns nützen? Welche Chancen ergeben sich daraus für die Zukunft? Was könnten wir noch besser machen?
4. **Gefahren (T):** Was könnte unseren Erfolg gefährden? Welche äußeren Entwicklungen könnten uns schaden?
5. **Maßnahmen:** Welches Vorgehen (welche Strategien) fallen euch ein, um die Chancen zu nutzen und die Risiken zu minimieren?



Maßnahmen:

