

Checkliste: Schlüsselfragen aus SWOT-Modell in 8 Kategorien

Fragen

1 Zu Produkten und Dienstleistungen

- ☐ Was sind die Leistungen des Betriebs?
- ☐ Welche Tätigkeiten tragen am meisten zum Endprodukt bei?
- ☐ Wie kann die Tätigkeit angepasst werden?

2 Zum Markt

- ☐ Was tut sich auf dem Markt für unsere Produkte?
- ☐ Wächst oder schrumpft der Markt?
- ☐ Warum?

3 Zu Stärken und Schwächen

- ☐ Was sind die wichtigsten Stärken und Schwächen unserer Tätigkeit?
- ☐ Was sind deren Ursprünge?

4 Zu den Kompetenzen

- ☐ Verfügt der Betrieb über eine aussergewöhnliche und bedeutende oder sogar einzigartige Fähigkeit?
- ☐ Wenn ja, für welche Tätigkeit kann diese genutzt werden?

5 Zum Sektor (Wiederholen Sie die Befragung wenn mehrere Branchen)

- ☐ Was sind die Merkmale der Vermarktungsschiene?
- ☐ Wer sind die prägenden Personen oder Institutionen?
- ☐ Gibt es grosse Unternehmen?
- ☐ Wenn nein, wie ist der Sektor strukturiert?
- ☐ Woran oder an welche Zwänge muss sich der Betrieb anpassen?
- ☐ Welche Trends sind in diesem Sektor erkennbar?

6 Zum Wettbewerb

- ☐ Hat der Betrieb direkte Konkurrenten?
- Wenn ja,
- ☐ Was sind die wichtigsten Stärken und Schwächen des Betriebs im Vergleich zu den Wettbewerbern?
 - ☐ Wer ahmt wen nach?
 - ☐ Welche komparativen Vorteil (Unterschiede bei den Produktionskosten) kann der Betrieb gegenüber seinen Konkurrenten ausnutzen?



Fragen

7 Zur Kohärenz

- ☐ Was ist unsere Verkaufsstrategie?
- ☐ Befindet sich die Kombination aus Produkt und Markt in ihrem strategischen Optimum?
- ☐ Ist die Art unserer Tätigkeiten ausreichend abgegrenzt um eine Differenzierung zu ermöglichen?

8 Zu den Risiken

- ☐ Welches Risiko wäre akzeptabel, wenn sich Chancen ergeben?

Quelle:

Magakian, J.-L., & Payaud, M.-A. (2017). *100 fiches pour comprendre la stratégie d'entreprise. p. 255-256.*
Le Mesnil-sur-l'Estrée: Bréal.