

Checkliste SWOT-Analyse

Fragenkatalog für eine fitnessspezifische SWOT-Analyse

Strengths –

Stärken des Unternehmens:

- Was können wir besonders gut?
- Wo haben wir bessere Geräte, Kurse, Equipment?
- Welche besonderen Qualifikationen haben wir?
- Welche besonderen Dienstleistungen/Services bieten wir unseren Kunden?
- Welche Imagevorteile haben wir gegenüber Wettbewerbern?
- Ist unser Service- und Betreuungs-Niveau überdurchschnittlich?
- Haben wir spezielle Vertriebswege (BGF, Firmen-Fitness, REHA, §20...)

Weaknesses –

Schwächen des Unternehmens:

- Sind unser Räumlichkeiten und Geräte (Angebote) zu alt?
- Reagieren wir zu langsam auf Kundenwünsche und Marktveränderungen?
- Sind wir bei potenziellen Kunden überhaupt bekannt?
- Gibt es Personalengpässe?
- Fehlen notwendige Qualifikationen?
- Haben wir ein gutes (wahrgenommenes) Preis-/Leistungsverhältnis?

Opportunities (Chancen) –

positive Einflüsse und Entwicklungen:

- Welche neuen Märkte können wir bearbeiten (BGF, Firmen-Fitness, REHA, Events, Kooperationen mit Ärzten,...)?
- Gibt es neue potenzielle Kunden?
- Welche zusätzlichen Anwendungsmöglichkeiten ergeben sich für unsere Produkte/Dienstleistungen?
- Welche Zusatzleistungen können unsere Mitarbeiter anbieten?
- Wie können wir unser Angebot sinnvoll ausweiten?
- Haben wir bereits alle Möglichkeiten bei unseren Kunden bereits ausgeschöpft (Zusatzumsätze)?

Threats (Risiken) –

negative Einflüsse und Entwicklungen:

- Welche Maßnahmen plant der Wettbewerb?
- Mit welchen Entwicklungen müssen wir bei den Kunden rechnen?
- Wie entwickeln sich Ertragskraft/Kaufkraft der Kunden?
- Gibt es neue rechtliche Reglementierungen?
- Werden neue Technologien auf den Markt gebracht?
- Wie entwickeln sich die Vertriebs-Wege?