• Wie akquirieren Sie bisher Ihre Kunden?

• Was kosten Ihre Marketingmaßnahmen bisher?

• Können Sie in den nächsten 2 Jahren Expandieren und in 5 Jahren mindestens doppelt so groß sein?

• Wer ist Ihre Konkurrenz?

• Wie viel Umsatz machen Die?

Auf welchem Platz stehen Sie im Vergleich?

**Stärken und schwächen**

Wo wird Geld verschwendet?

Was wird definitiv nicht benötigt?

Was habe ich nur zum Angeben?

Was glaube ich, MUSS ich haben?

**Wer kann Partner werden?**

SWOT Analyse

Die SWOT-Analyse steht für die Analyse von Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen

Fragen Sie sich folgende Epische Frage- ob Sie wollen oder nicht, sie erkennen dann sofort Ihre Schwächen!

**Was müsste ein (Unternehmens-) Klon tun, um Sie aus dem Geschäft zu drängen?**

<https://de.wikipedia.org/wiki/SWOT-Analyse>