

- 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 macht die Konkurrenz?

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>