

SWOT-Analysen im Vergleich

Die SWOT-Analyse ist die zweidimensionale Betrachtung der Alleinstellungsmerkmale mit Kundennutzen und entsprechender Argumentation für Unternehmen mit einem Direktvertrieb und komplexen Produktportfolio
- SWOT-Light wendet sich an kleine Unternehmen mit angepassten Leistungen.

Inhalt	SWOT-Analyse Unternehmen > 100 Mitarbeiter, Direktvertrieb und Händler komplexes Produktportfolio	SWOT-Light-Analyse Unternehmen < 100 Mitarbeiter, kleine Vertriebsorganisation, kleines Produktportfolio
Benchmark		
2-3 Wettbewerber Inland / EU	•	
2 Wettbewerber Inland		•
- Unternehmenskennzahlen		
- Umsatz	•	•
- EBIT	•	-
- Bonität*	•	-
- Anzahl Mitarbeiter	•	•
- Standorte	•	•
- Branchenabdeckung	•	•
- Materialquote *	•	-
- Personalquote*	•	-
- F&E-Quote*	•	-
- Vertriebsorganisation		
- Inland/Ausland	•	•
- Internetauftritt	•	-
- Genutzte Vertriebskanäle	•	-
- Preistransparenz	•	-
- Zusätzliche Services	•	-
Produktvergleich mit Kunden-Nutzenargumenten		
Technische Vergleichsparameter	nach vorheriger Abstimmung	durch pn consult
- Mehrere Produktreihen	•	-
- Kernprodukte	•	•
Fertigungs-Know-how mit USPs	•	•
Dokumentation	•	-
- Digitalisierungsgrad Vertrieb		
- Einsatz ERP-/CRM-System	•	-
- Online-Shop	•	-
- Weitere IT-Tools	•	-
- Preismanagement (optional)		
- Wettbewerbsangebote	◦	◦
- Rabattstruktur	◦	◦
Dauer	4-5 Beratertage	2 Beratertage
davon vor Ort	1-2 Tage	1 Tag

* sofern Finanzkennzahlen in Datenbanken ersichtlich