**VORLAGE FÜR WETTBEWERBSANALYSE**

Füllen Sie die Vorlage für Ihr Unternehmen und dann für jeden Mitbewerber aus.
Nachdem Sie dieses Formular ausgefüllt haben, stellen Sie möglicherweise fest, dass Ihre Mitbewerber nicht die sind, für die Sie sie halten.

|  |  |
| --- | --- |
| **WARUM SOLLTE DIESE ANALYSE DURCHGEFÜHRT WERDEN?**Schreiben Sie die Frage, die Sie beantworten möchten, oder das Ziel dieser Analyse auf |   |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | IHR UNTERNEHMEN | WETTBEWERBER 1 | WETTBEWERBER 2 | WETTBEWERBER 3 |
| PROFIL | **ÜBERSICHT** |   |   |   |   |
| **WETTBEWERBSVORTEIL**Welchen Wert bieten Sie Ihren Kund\*innen? |   |   |   |   |
| MARKETING-PROFIL | **ZIELMARKT** |   |   |   |   |
| **MARKETINGSTRATEGIEN** |   |   |   |   |
| PRODUKTPROFIL | **PRODUKTE UND SERVICES** |   |   |   |   |
| **PREISE UND KOSTEN** |   |   |   |   |
| **VERTRIEBSKANÄLE** |   |   |   |   |

|  |  |
| --- | --- |
| SWOT-ANALYSE: | Führen Sie diese für Ihr Unternehmen und für Ihre Mitbewerber durch. Ihre Stärken sollten Ihre Geschäftsmöglichkeiten unterstützen und zu dem beitragen, was Sie als Ihren Wettbewerbsvorteil definieren. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | IHR UNTERNEHMEN | WETTBEWERBER 1 | WETTBEWERBER 2 | WETTBEWERBER 3 |
| SWOT-ANALYSE | **STÄRKEN** |   |   |   |   |
| **SCHWÄCHEN** |   |   |   |   |
| **CHANCEN** |   |   |   |   |
| **BEDROHUNGEN** |   |   |   |   |

|  |
| --- |
| **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Die Nutzung dieser Informationen erfolgt deshalb auf eigenes Risiko. |