

# SWOT - Bsp. Selbstpräsentation

## Strengths - Stärken

1. Welche besonderen Fähigkeiten und Erfahrungen besitzen Sie, die Sie von anderen Bewerbern abheben?
2. Welche positiven Eigenschaften und Soft Skills haben Ihnen in der Vergangenheit geholfen, Herausforderungen zu meistern?
3. Was sind Ihre größten beruflichen Erfolge und wie haben Sie dazu beigetragen?
4. Welche Ressourcen und Unterstützung haben Sie, die Ihnen bei Ihrem Vorstellungstermin nützlich sein könnten?
5. Wie können Sie Ihre Stärken nutzen, um einen Mehrwert für das Unternehmen zu schaffen?

## Weakness - Schwächen

1. In welchen Bereichen könnten Sie sich noch weiterentwickeln oder Fortbildungen absolvieren?
2. Welche Aspekte Ihrer beruflichen Erfahrung könnten als Herausforderung oder Schwäche betrachtet werden?
3. Gibt es bestimmte Soft Skills, an denen Sie arbeiten möchten, um Ihr berufliches Profil zu stärken?
4. Was könnten mögliche Gründe für eine Ablehnung im Vorstellungsgespräch sein, und wie könnten Sie diese Schwächen angehen?
5. Wie können Sie Ihre Schwächen minimieren, um den Fokus auf Ihre Stärken zu lenken?

S

W

O

T

## Opportunities - Chancen

1. Welche aktuellen Markttrends und Entwicklungen könnten Ihnen bei Ihrer Bewerbung zugutekommen?
2. Gibt es spezifische Anforderungen in der Stellenbeschreibung, die perfekt zu Ihren Fähigkeiten passen?
3. Wie könnten Sie Ihr berufliches Netzwerk nutzen, um interessante Chancen zu entdecken?
4. Welche positiven Veränderungen in Ihrem Leben könnten Ihnen neue Möglichkeiten für die berufliche Weiterentwicklung eröffnen?
5. Wie könnten Sie Ihre Stärken gezielt einsetzen, um Ihre Chancen während des Vorstellungstermins zu maximieren?

## Threats - Risiken

1. Welche möglichen Hürden oder Hindernisse könnten Ihnen im Vorstellungsgespräch begegnen?
2. Gibt es spezifische Schwächen, die Sie adressieren sollten, um möglichen Risiken vorzubeugen?
3. Wie könnten Sie auf unerwartete Fragen oder kritische Situationen während des Gesprächs reagieren?
4. Welche Konkurrenz haben Sie bei dieser Bewerbung, und wie könnten Sie sich von anderen Bewerbern abheben?
5. Was könnten mögliche Gründe für eine Absage sein, und wie könnten Sie diese Risiken minimieren oder ausgleichen?

# SWOT - Bsp. Textilbranche

## INTERNE ANALYSE

## EXTERNE ANALYSE

### STÄRKEN

Hochqualitative Produkte: Die ökologische und nachhaltige Qualität hebt das Café von der Konkurrenz ab.  
 Gut ausgebildete Mitarbeiter: Mehrsprachiges Personal (Deutsch, Englisch, Spanisch) verbessert die Kommunikation mit internationalen Kunden.  
 Hochpreisiges Segment: Attraktiv für Kunden, die bereit sind, für Qualität zu zahlen.  
 Einzigartige Positionierung: Fokus auf Nachhaltigkeit und Exklusivität passt zu einem wachsenden Markttrend.

### SCHWÄCHEN

Standort (B-Lage): Geringere Laufkundschaft im Vergleich zu A-Lagen.  
 Höhere Betriebskosten: Hochpreisige Produkte und qualifiziertes Personal führen zu höheren Kosten.  
 Marktbewusstsein: Schwieriger, sich in einer B-Lage als Premium-Marke zu etablieren.  
 Abhängigkeit von Zielgruppen: Beschränkung auf einkommensstarke Kunden könnte die Reichweite reduzieren.

### CHANCEN

Nachhaltigkeitstrend: Wachsende Nachfrage nach ökologisch nachhaltigen Produkten.  
 Gezielte Marketingstrategien: Einsatz von CRM zur Kundenbindung und Personalisierung.  
 Internationale Zielgruppen: Touristen und Expats, die in Berlin Wert auf Qualität legen.  
 Zusammenarbeit mit lokalen Partnern: Kooperationen mit ökologischen Lieferanten oder Events.

#### Stärken-Chancen-Strategie:

Nachhaltigkeit in Marketing und Branding stärker hervorheben.  
 CRM-System einführen, um Stammkunden zu binden und Angebote zu personalisieren.

#### Schwächen-Chancen-Strategie:

Investition in Sichtbarkeit (Online-Marketing, Google Maps, Kooperationen).  
 Events oder Workshops zum Thema Nachhaltigkeit und Kaffeequalität organisieren.

### RISIKEN

Konkurrenz: Zunehmende Anzahl an Premium-Cafés und nachhaltigen Alternativen.  
 Wirtschaftliche Schwankungen: Einflüsse auf die Kaufkraft, insbesondere im hochpreisigen Segment.  
 Abhängigkeit von Lieferketten: Schwierigkeiten bei der Beschaffung nachhaltiger Rohstoffe.  
 Standortnachteile: Geringerer Fußverkehr könnte den Kundenstrom beeinträchtigen.

#### Stärken-Risiken-Strategie:

Strategische Partnerschaften mit stabilen Lieferanten eingehen, um Risiken zu mindern.  
 Einzigartige Erlebnisse schaffen, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

#### Schwächen-Risiken-Strategie:

Kosteneffizienz durch Prozessoptimierung und flexible Betriebszeiten.  
 Ergänzende Einnahmequellen wie Online-Verkauf von Produkten (Kaffee, Zubehör) etablieren.