|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **SWOT**  **Analyse** | | **Intern** | |
| Strength (Stärken)  * Gute ausgebildetes und motiviertes Team * Grosses Eigenkapital * Schlanke Strukturen | Weaknesses (Schwächen)  * Wenig unternehmerische Erfahrung * Relativ hohe Preise |
| **Extern** | Opportunities (Chancen)  * Keine direkte Konkurrenz in der Schweiz * Markt von einigen Fitnesscenter-Ketten bestimmt * Grosse Kundenbindung | S-O-Strategie  * Auf Grosskunden konzentrieren * Solider Kundenstamm aufbauen * Namen in der Schweiz etablieren | W-O-Strategie  * Unternehmerkurse besuchen * Kundenstamm durch Fitnesscenter-Ketten vergrössern, um Preise zu senken |
| Threats (Gefahren)  * Starke Konkurrenz im Ausland * Kleiner Markt | S-T-Strategie  * Schnelles Wachstum fördern * Service-Angebot weiter ausbauen, um neue Märkte zu erschliessen | W-T-Strategie  * Qualitätsimage aufbauen * Versicherungen * Ausstiegspunkt festlegen |