**Arbeitsauftrag 12.12.2023**

Die Crazy Eddy GmbH (kurz: Crazy Eddy) ist ein österreichisches Unternehmen mit Sitz in Schladming. Das Kerngeschäft ist der Handel mit Snowboards und Wintersportartikeln aller Art. Snowboardkleidung und Schutzausrüstung sind ebenfalls in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Besonders wichtig ist es, dass sowohl für Expert\*innen als auch für Anfänger\*innen die passenden Produkte angeboten und die Kund\*innen optimal beraten werden. Ein Highlight ist die hauseigene Produktion von Schihelmen und -brillen.

**Firmenintern wird überlegt, ob zukünftig auch ein Schi- und Snowboardverleih angeboten werden soll.**

* + **Erläutere**, ob es sich dabei um eine normative, strategische oder operative Überlegung handelt und **begründe** deine Antwort.

strategisch, weil es mittelfristig ist und es um die Einführung eines neuen Produktes geht was grundsätzlich strategisch ist

* + **Beschreibe** die drei möglichen alternativen Szenarien, die sich für aus dem Eröffnen des Verleihs ergeben könnten.

Positiv-Szenario:Hoher Umsatz durch die neue Maßnahme Trend-Szenario: Es wird nicht wirklich genutzt was dazu führt, dass man es wieder abschafft

Negativ-Szenario:Keiner hat Interesse und das Unternehmen macht dadurch viel Verlust

1. **Beschreibe** **drei** der fünf kennengelernten Entscheidungskriterien und **nenne je ein** konkretes Beispiel in Bezug auf die Crazy Eddy GmbH.

Bewertbarkeit der Informationen: Der Umsatz der Crazy Eddy GmbH nach dem Einführen des Schiverleihs kann in Geld gemessen werden

übergeordnetes Ziel: Das Hauptziel der Crazy Eddy GmbH ist es viel Umsatz zu machen, deswegen achten sie sehr auf eine gute Kundenbindung

Sicherheit der Informationen: Die Crazy Eddy GmbH kann durch Analysen sicherstellen sicherstellen, dass ihre Informationen und Handlungen richtig sind

1. **Formuliere** für die Crazy Eddy GmbH für jede Wachstumsstrategie **je ein** konkretes Beispiel.

|  |  |
| --- | --- |
| **Strategie** | **Beispiel** |
| Marktdurchdringung | Einführung einer Nimm 3 Zahl 2 Aktion |
| Marktentwicklung | Sie führen einen Onlineshop ein |
| Produktentwicklung | Sie führen Schistecken in Ihr Sortiment ein |
| Diversifikation | Sie produzieren Rollschuhe |

1. **Erörtere**, welche Wettbewerbsstrategie Crazy Eddy deiner Meinung nach verfolgen könnte und **begründe** deine Antwort.

Nische: Sie bieten nur Markenprodukte an die sehr hochwertig sind und haben dadurch eine spezifische Kundschaft

1. **Vervollständige** die nachfolgende SWOT-Analyse für die Crazy Eddy GmbH.
   * **Schau** dir das Video zur SWOT-Analyse an und halte die wichtigsten Informationen in drei Sätzen fest.

SWOT-Analyse ist freiwillig und man sollte sie gewissenhaft führen denn wenn man sie falsch führ bringt sie einem nichts

* + **Ergänze** in der SWOT-Analyse **je zwei** konkrete Aspekte pro Feld. Wenn dir Informationen fehlen, kannst du auch gerne plausible Punkte erfinden.
  + **Formuliere zwei** konkrete Handlungsempfehlungen, die du aus der SWOT-Analyse ableiten kannst.

**SWOT-ANALYSE Crazy Eddy GmbH**

|  |  |
| --- | --- |
| **INTERNE FAKTOREN** | |
| **STÄRKEN (+)** | **SCHWÄCHEN (-)** |
| * Eigene Produktion von Schihelmen und -brillen * Hohen Marktanteil (Snowboardverkauf) | * Lange Lieferzeiten (Snowboardlieferanten sind im Ausland) * Höhere Schihelmpreise |
| **EXTERNE FAKTOREN** | |
| **CHANCEN (+)** | **RISIKEN (-)** |
| * Einführung neuer Produkte * Partnerschaften mit Schiunternehmen | * Andere Snowboardproduzenten, die langsam einen höheren Marktanteil gewinnen * Andere Schihelmproduzenten haben günstigere Schihelme |
| **Konkrete Handlungsempfehlungen** | |
| * Schihelme sollen günster produziert werden, damit sie günstiger an die Konsumenten verkauft werden können * Neue Snowboardproduzenten in der Region sollen gesucht werden, damit man die Lieferzeiten verringern kann. | |

1. Eddy (Inhaber der GmbH) hat auf Basis der Ergebnisse einer kürzlich durchgeführten Marktforschung seine Firma mit dem stärksten Konkurrenzunternehmen vergleichen und nachfolgendes Stärken-Schwächen-Profil erstellt.
   * **Interpretiere** das Stärken-Schwächen-Profil.

*Wir sind in 2 Punkten besser als die Konkurrenz. (Service der Mitarbeiter\*innen, Sortiment) Die Produkte haben die selbe Qualität, wie die der Konkurrenz. In 2 Punkten sind wir schlechter als die Konkurrenz. (Bekanntheitsgrad, Marktanteil)*

* + **Formuliere** mithilfe des Profils **zwei** konkrete Handlungsempfehlungen für die Crazy Eddy GmbH.   
    *Crazy Eddy könnte versuchen den Bekanntheitsgrad zu steigern, wie zum Beispiel mit Werbung.  
    Crazy Eddy sollte Rabatte für seine Kunden gewähren damit sie einen größeren Marktanteil für sich gewinnen.*

Ein Bild, das Text, Reihe, Diagramm, Screenshot enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

1. Formatiere das Dokument anschaulich und bessere Rechtschreibfehler aus. Vergewissere dich, dass du in vollständigen und grammatikalisch richtigen Sätzen geantwortet hast.