

 <p>SWOT-Analyse: Terovania 2020 Weitere Informationen unter terovania.de</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimierung von <u>Stärken</u> / Reduzierung von <u>Schwächen</u> • Nutzung von <u>Chancen</u> / Minimierung von <u>Risiken</u> • Ableitung von möglichen Maßnahmen 		Interne Analyse	
		<p><u>Stärken (Strengths):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Professionelles Auftreten (Website) • Starke, interne Infrastruktur (Tools) • Büroräume mit Platz für bis zu fünf neue Mitarbeiter bereits vorhanden • Vielseitige Kompetenzen (Webdesign, Marketing, Hosting, Gamedesign) 	<p><u>Schwächen (Weaknesses):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sehr geringes Kapital • Nebenberufliche Tätigkeit → eingeschränkte Zeitfenster • Geringe Bekanntheit • Zeitintensives, internes Projekt (Pentaquin), frisst viele Zeitressourcen, ohne aktuell Gewinn abzuwerfen
Externe Analyse	<p><u>Chancen (Opportunities):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Durch Corona-Pandemie erhöhter Bedarf lokaler Unternehmen nach Websites und digitalen Dienstleistungen • Viele kleine Unternehmen nach wie vor wenig Online-Präsenz oder digitale Systeme (CRM, Cloud) • Markt für Computerspiele wächst 	<ul style="list-style-type: none"> • Website- und Hosting-Geschäft weiter ausbauen • Pandemie-Situation nutzen, um im Vertrieb der Dienstleistungen mit dem Nutzen von Websites und CRM-/Cloud-Systemen zu argumentieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Computerspiele-Sparte (Pentaquin) weiter ausbauen, um einen Fuß in den wachsenden Markt zusetzen • Automatisierte Vertriebsmechanismen aufsetzen, um Verkauf von Websites zeitsparend, nebenberuflich zu ermöglichen
	<p><u>Risiken (Threats):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Corona-Pandemie sorgt für schrumpfende Marketingbudgets von Unternehmen • Wirtschaftliche Existenz vieler Unternehmen gefährdet → Neue Bestandskunden könnten insolvent gehen • DIY-Anbieter wie Jimdo oder Wix werden von vielen Einzelunternehmen bevorzugt 	<ul style="list-style-type: none"> • Pandemie-Situation als Verkaufsargument für neue Website zur Kundengewinnung einsetzen, um Unternehmen vor Insolvenz zu bewahren • In der Kommunikation verstärkt auf die Vorteile einer Website von Terovania ggü. eines Baukasten-Systems hinweisen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bekanntheit erhöhen (durch Vermarktung eigener Dienstleistungen), um viele neue Kunden zu gewinnen (Risikominimierung: Bei zu wenigen Kunden hohe Chance, dass die Insolvenz einiger Kunden den Umsatz einbrechen lässt) • Computerspiele-Sparte ausbauen, um Privatkunden/Endverbraucher als Zielgruppe zu gewinnen