

# SWOT-ANALYSE

## Stärken & Schwächen der Zahnarztpraxis

<b>Positive Aspekte</b> <small>Verwende die 4Ps des Marketing-Mix! Produkt: Zahnmedizinische Behandlung &amp; Methoden, Umgang,/Aufmerksamkeit. Preis: Preisstruktur, Konditionen. Promotion: Homepage, Werbung, Grafik/Auftritt, Promotionen. Place: Einrichtung, Zugang, Öffnungszeiten. People: Personal, Fähigkeiten, Potential.</small>	<b>Gewichtung</b> <small>xxx hoch, xx mittel, x gering</small>
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	

# SWOT-ANALYSE

## Stärken & Schwächen der Zahnarztpraxis

<b>Negative Aspekte</b> <small>Verwende die 4Ps des Marketing-Mix! Produkt: Zahnmedizinische Behandlung &amp; Methoden, Umgang,/Aufmerksamkeit. Preis: Preisstruktur, Konditionen. Promotion: Homepage, Werbung, Grafik/Auftritt, Promotionen. Place: Einrichtung, Zugang, Öffnungszeiten. People: Personal, Fähigkeiten, Potential.</small>	<b>Gewichtung</b> <small>xxx hoch, xx mittel, x gering</small>
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	

# SWOT-ANALYSE

## Chancen & Gefahren im Umfeld der Praxis

<b>Chancen</b>	<b>Gewichtung</b> xxx hoch, xx mittel, x gering
<p>Mark: Wirtschaftliche Situation, Trends und Entwicklungen. Konkurrenz: Wer ist es? Was macht sie? Was bietet sie an? Patienten: Strukturen, Eigenschaften, Interessen, Trends, Ausblicke. Opinion Leader: Wer? Warum? Mit welchen Argumenten angehen? Rahmenbedingungen: Aktuelle und geplante Gesetze, Vorgaben Verbände.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	

# SWOT-ANALYSE

## Chancen & Gefahren im Umfeld der Praxis

<b>Gefahren</b>	<b>Gewichtung</b> xxx hoch, xx mittel, x gering
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	