

Fragebogen

1. Welche Kunden bilden Ihre Zielgruppe?
2. Wie viel Umsatz erzielten Sie in den vergangenen Jahren?
3. Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?
4. In welchem Verhältnis sind Ihre Mitarbeiter in ihrem Unternehmen? Gibt es auch Aushilfskräfte?
5. Womit erzielen Sie Ihren größten Umsatz?
6. Haben Sie einen gefestigten Kundenstamm?
7. Welche Kosten entstehen für Sie, wenn Sie Brillen einkaufen?
8. Welche Kosten entstehen bei Schmuckkauf?
9. Haben Sie noch andere Vertriebswege für Ihre Produkte?
10. Wer sind Ihre Hauptlieferanten?
11. Planen Sie, Ihre Produktpalette zu erweitern?
12. Was unterscheidet Sie Ihrer Ansicht nach von Ihren Mitbewerbern?
13. Sehen Sie sich selbst gegenüber ihnen im Vorteil oder im Nachteil?
 - a. Falls Sie sich im Vorteil sehen, was sind Ihre Stärken, die andere nicht besitzen?
 - b. Falls Sie sich im Nachteil sehen, was sind Ihre Schwächen, was andere besser machen?
14. Sehen Sie sich durch Konkurrenz aus dem Internet bedroht?
 - a. Falls ja, ist der Umsatz seit der steigenden Verbreitung des Internets stark zurückgegangen oder wie spüren Sie die Auswirkungen?
 - b. Sind Sie bereit oder planen Sie, in näherer Zukunft Produkte auch über den Vertriebsweg Internet zu verkaufen?
15. Was sehen Sie als Ihre Stärken an, was als Ihre Schwächen?
16. Wo würden Sie selbst bei Verbesserungen ansetzen?
17. Wie viele Brillen werden im Schnitt von den Kassen übernommen, wie viele Kunden entscheiden sich für Brillen, die sie nicht ganz oder nicht ersetzt bekommen?
18. Ist Ihr Umsatz saisonal schwankend? Falls ja, zu welcher Zeit ist er am geringsten, zu welcher Zeit am höchsten?
19. Wie viel Prozent der Kunden kauft nach einer Beratung etwas? (Schätzung)
20. Sind die Einkaufspreise für Ihre Produkte in den vergangenen Jahren gestiegen/ gefallen/ gleichgeblieben? Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?
21. Welche Filiale ist am rentabelsten?
22. Wie hoch sind ihre monatlichen/jährlichen Fixkosten?

23. Wie hoch sind die variablen Kosten?
24. Wie hoch ist das durchschnittliche Einkommen der Mitarbeiter?
25. Sind Sie der Eigentümer der Immobilien oder sind sie Mieter?
26. Gibt es noch Immobilien/Geräte, die noch nicht vollständig bezahlt sind?
27. In welchem Unternehmensbereich tätigen Sie die meisten Investitionen?
28. Haben Sie eine bestimmte Strategie für die Zukunft? Wenn ja, wie lautet Sie?
29. Welche besonderen Risiken sehen Sie in der Zukunft auf Sie zukommen?
30. Planen Sie, Ihren Verkauf stärker über das Internet ablaufen zu lassen?