

Fragebogen Unternehmer:

- Kostenstruktur (wie viel Prozent geht auf was drauf)
- Brilleneinkauf Kosten
- Schmuck Kosten
- gibt es noch andere Wege, Ihre Produkte an Kunden zu vertreiben? (z.B. Internet, Versand, etc.)
- Wer sind ihre Hauptlieferanten?
- Planen Sie, Ihre Produktpalette zu erweitern?
- Wen sehen Sie als Ihre Hauptwettbewerber?
- Was unterscheidet Sie von den Mitbewerbern?
- Sehen Sie sich im Vorteil/Nachteil?
- Sehen Sie sich durch Konkurrenz etwa aus dem Internet bedroht?
 - Wenn ja, ist viel ist seit der Verbreitung des Internets an Umsatz zurückgegangen?
- Was sehen Sie als Ihre Stärken/Schwächen an?
- Wie viele Brillen werden von Kasse bezahlt, wie viele wollen Luxusbrillen?
- In welcher Jahreszeit erzielen Sie den größten Umsatz?
- Wie viele Kunden lassen sich beraten, wie viele davon kaufen dann wirklich etwas?
- Sind die Einkaufspreise in den letzten Jahren gestiegen/gefallen/gleichgeblieben?
- Unternehmensform/Rechtsform? GdB/R
- Verhältnis zwischen den Filialen?
- Fixkosten
- Einkommen von Mitarbeitern/variable Kosten?
- Besitzer von Immobilien oder Miete?
- Gibt es noch Sachen, die nicht ganz abgeschrieben sind?
- Wo investieren Sie?
- Welche Strategien wollen Sie in Zukunft anwenden?
- Welche Risiken sehen Sie auf sich zukommen?
- Mitarbeiteranzahl? Festangestellte? Leiharbeiter/Aushilfskräfte?
-