

Kristel Coolen

CMD1

SWOT analyse

Keuze: Dreet: bedrijf dat afwasproducten, vaatwasmachine producten en poeder -en vloeibaar wasproducten verkoopt.

Sterktes:

- Marktleider in handafwas producten.
- Groot promotiebudget.
- Veel geld voor verdere ontwikkelingen.
- Technologie: in staat een duurzamer product te maken.
- Goed imago.
- Grote naambekendheid.

Zwaktes:

- Te breed assortiment.
- opvolger in wasproducten.
- opvolger in vaatwasmachine producten.

Kansen:

- Demografische groei = meer was.
- Mensen worden als maar dikker = meer eten = meer afwas.
- Persoonlijke hygiëne door griep pandemie belangrijk.
- Markt staat open voor verbetering.

Bedreigingen:

- Concurrenten: De concurrentie wordt net zo veelzijdig.
- Bankencrisis: mensen gaan voor het goedkoopste product.

Internet

Sterktes:

- Dreft geeft online informatie aan de gebruiker.
- Het community gevoel wordt vergroot via internet.
- Online activiteiten zorgen voor een betere B2C relatie.
- Er is een groot budget om de internet toegankelijkheid uit te breiden.

Zwaktes:

- Het veel te grote assortiment kan ervoor zorgen dat de gebruiker verward wordt, en wat eenvoudiger zoekt.

Kansen:

- De klant kan informatie verwerven.
- Alle producten kunnen op een rijtje gezet worden in een database.
- De producten kunnen online verkocht worden.

Bedreigingen:

- De klant kan snel naar de concurrent gaan.
- Phishing en andere internet fraude.

Strategie

Dreft gaat voor de defensieve ST strategie: Het bedrijf benut zijn sterktes om de bedreigingen tegen te gaan. Ze hebben een groot budget wat gebruikt wordt de kostprijs laag te houden. Maar ook om de technologie zodanig te verbeteren dat het product nog duurzamer en nog beter wordt.