

Instrukcja wypełniania analizy SWOT

Analiza SWOT – to narzędzie, dzięki któremu można przeanalizować i rozpoznać silne i słabe strony planowanej do założenia firmy, a także istniejące i możliwe szanse oraz zagrożenia pochodzące z otoczenia zewnętrznego.

ZAPAMIĘTAJ!!!

Mocne strony – ATUTY – czynniki, które należycie wykorzystane będą sprzyjać rozwojowi, dadzą przewagę nad konkurencją.

Słabe strony – BARIERY - czynniki, których nieusunięcie bądź niezmnieszenie siły oddziaływania spowoduje hamowanie rozwoju, ograniczenie sprawności firmy; mogą osłabić mocne strony, jeśli nie zostaną na czas przezwyciężone.

Szanse – KORZYSTNE ZMIANY - pozytywne zjawiska i tendencje w otoczeniu firmy, które właściwie wykorzystane, wspomogą rozwój firmy lub osłabią zagrożenia.

Zagrożenia – NIEKORZYSTNE ZMIANY - zjawiska postrzegane jako negatywne dla firmy, bariery

i utrudnienia, które zahamują jej rozwój, czynniki które w przyszłości mogą być zagrożeniem dla sprawności firmy.

Tworząc analizę SWOT warto odpowiedzieć sobie na następujące pytania, czy mają firmę będą cechowały:

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> • Korzyści z przedsięwzięcia? Możliwości? • Przewaga konkurencyjna? • Unikalne cechy, ważne dla konsumenta, których nie ma konkurencja? • Zasoby, aktywa, ludzie? • Doświadczenie, wiedza, dane? • Rezerwy finansowe, przewidywane zyski? • Marketing – dostępność, dystrybucja, świadomość? • Aspekty innowacyjne? • Lokalizacja i położenie geograficzne? • Cena, wartość, jakość produktu/usługi? • Akredytacje, kwalifikacje, certyfikacje? • Procesy, systemy, w tym informatyczne, komunikacja? • Aspekty kulturowe, postawa, postępowanie? 	<ul style="list-style-type: none"> • Brak wystarczających kwalifikacji? • Wady przedsięwzięcia? • Brak możliwości rozwoju? • Brak siły konkurencyjnej? • Słaba reputacja? • Aspekty finansowe? Przepływy pieniężne, brak środków finansowych na nowe przedsięwzięcie? • Własne, znane wrażliwe punkty? • Nieterminowa realizacja zamówień. • Nietrwałość łańcucha dostaw? • Zakłócenia podstawowej działalności? • Wiarygodność danych, mała przewidywalność planu? • Aspekty etyczne, brak zaangażowania, słabe przywództwo? • Procesy i systemy, itp.?
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> • Wejście na nowy rynek? • Wydarzenia na rynku? • Korzystna zmiana w prawie? • Słabe strony konkurentów? • Tendencje w branży lub stylach życia? • Rozwój i nowe technologie? • Wpływy globalne? • Nowe rynki, horyzontalne, wertykalne? • Rynki dla produktów niszowych? • Aspekty geograficzne, eksport, import? • Nowe unikalne cechy pojawiających się produktów? • Taktyka – korzystne nieprzewidywalne zmiany na rynku, główne kontrakty, itp.? • Rozwój przedsiębiorstwa i produktu? • Rynek badań, dostępność informacji? 	<ul style="list-style-type: none"> • Wpływ polityki; zmiany w prawie? • Wpływ środowiska naturalnego? • Rozwój systemów komputerowych? • Zamiary konkurencji? • Możliwa współpraca, przedstawicielstwa, dystrybucja? • Wielkość rynku, pojemność, podaż? • Sezonowość, pogoda, wpływ mody? • Rosnące wymagania rynku? • Nowe technologie, usługi, pomysły? Rozwój systemów komputerowych • Istotne umowy i partnerzy? • Czynniki hamujące rozwój? • Bariery wejścia na rynek? • Nie do pokonania czynniki zewnętrzne? • Brak stałego wsparcia finansowego? • Stan gospodarki – krajowej, zagranicznych?