

SWOT elemzés alapjai

←-----
A megalapozott üzleti tervezéshez.

MIRE HASZNÁLHATOM?

←-----

- Üzleti áttekintésre használhatod, beazonosíthatod segítségével, hogy mi működik jól és min érdemes változtatni.
- **Célja:** a stratégia megalapozása
- **Használható:** az egész cégre, de akár egy-egy projekt esetében is
- Meghatározod a vállalat főbb jellemzőit, erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit minden a vállalkozásod szempontjából lényeges elemet figyelembe véve.
- Segítségével egy strukturált összefoglalót készíthetsz a vállalat céljainak és stratégiájának meghatározásához.
- Egy jó SWOT analízis megalapozza a stratégiát, ami így stabilabb és sikeresebb lesz.

LÉPÉSEI:

←-----

1. Információ gyűjtés

- Belső céges adatok, visszajelzések
- Piaci adatok, versenytársak értékelései, mutatói
- Ügyfelek visszajelzései
- Termékek és szolgáltatások fizikai jellemzői
- Kiszolgálás minősége
- Visszatérő fogyasztók

2. Mátrix felrajzolása

3. Kérdések megválaszolása, tényezők csoportosítása

4. Elemzés, mátrix feltöltése

5. Következtetések

6. ToDoList és stratégia összeállítása



ERŐSSÉGEK (BELSŐ)

Olyan elemek, amiben a céged, terméked, koncepciód kiemelkedően erős.

Kérdések:

- Miért téged választanak az ügyfelek?
- Miben vagy jó?
- Mihez értesz?
- Miben kiemelkedő terméked, szolgáltatásod?
- Mit csinálsz jobban versenytársaidnál?
- Mik a legnagyobb pozitívumok?
- Mik az egyedi termék vagy szolgáltatás jellemzőid?
- Milyen forrásaid vannak, ami a versenytársaidnak nincs?

GYENGESÉGEK (BELSŐ)

Azok a pontok, melyekben még erősíteni kell vállalkozásod, vagy ami hátráltatja a cég fejlődését.

Kérdések:

- Mire panaszkodnak az ügyfeleid?
- Milyen problémákat vagy negatívumokról tudsz?
- Miért gondolják meg magukat az ügyfelek, választanak mást?
- Miben lehetne jobb a céged?
- Mik a legnagyobb kihívások vállalkozásod életében?
- Milyen erőforrásokkal rendelkeznek a versenytársaid, amivel te nem?

LEHETŐSÉGEK (KÜLSŐ)

Melyeket a későbbiekben vagy bizonyos feltételek mellett ki lehet aknázni.

Kérdések:

- Hogyan fejleszthetnéd sales, ügyfélszerzési vagy ügyfélszolgálati folyamataidat?
- Hogyan kezelheted legjobban a technológiai változásokat?
- Hatékonyan osztod be az erőforrásaidat?
- Van olyan lehetőség, eszköz vagy egyéb erőforrás, amelyet nem használsz ki teljesen?
- Melyik hirdetési csatorna teljesít jól és miért? Mit érdemes kipróbálni?

VESZÉLYEK (KÜLSŐ)

Ezek bekövetkezése problémát okoz, kedvezőtlenül hat a cégre, érdemes rá felkészülni, figyelembe venni a tervezésnél.

Kérdések:

- Milyen piaci változások, trendek veszélyeztetik az eredményességedet?
- Hol van nagy kitettséged?
- Mitől függ jelentős mértékben a tevékenységed?
- Milyen változások okozhatnak drasztikus változást?
- Mire érdemes figyelni?
- Mire érdemes felkészülni?

