

SWOT анализ

ЧТО ТАКОЕ SWOT АНАЛИЗ?



SWOT анализ — универсальная методика стратегического менеджмента.

Объектом SWOT анализа может стать любой продукт, компания, магазин, завод, страна, образовательное учреждение и даже человек.

Существуют следующие виды SWOT анализа:

SWOT анализ деятельности фирмы или производственного предприятия

SWOT анализ деятельности государственной или некоммерческой организации

SWOT анализ деятельности образовательного учреждения

SWOT анализ определенной территории: страны, региона, района или города

SWOT анализ отдельного проекта, отдела

SWOT анализ определенного рынка или отрасли

SWOT анализ конкурентоспособности бренда, товара, продукта или услуги

SWOT анализ личности

SWOT анализ – это метод первичной оценки текущей ситуации основанный на рассмотрении её с четырёх сторон:

- Strengths – сильные стороны;
- Weaknesses — слабые стороны;
- Opportunities – возможности;
- Threats – угрозы;



Расшифровка аббревиатур SWOT анализа

S= Strengths (Сильные стороны)

Сильные стороны товара или услуги. Такие внутренние характеристики компании, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами, другими словами те области, в которых товар компании чувствует себя лучше и стабильнее конкурентов.



Расшифровка аббревиатур SWOT анализа

W=Weaknesses (Слабые стороны)

Слабые стороны или недостатки товара или услуги. Такие внутренние характеристики компании, которые затрудняют рост бизнеса, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке.



Расшифровка аббревиатур SWOT анализа

O=Opportunities (Возможности)

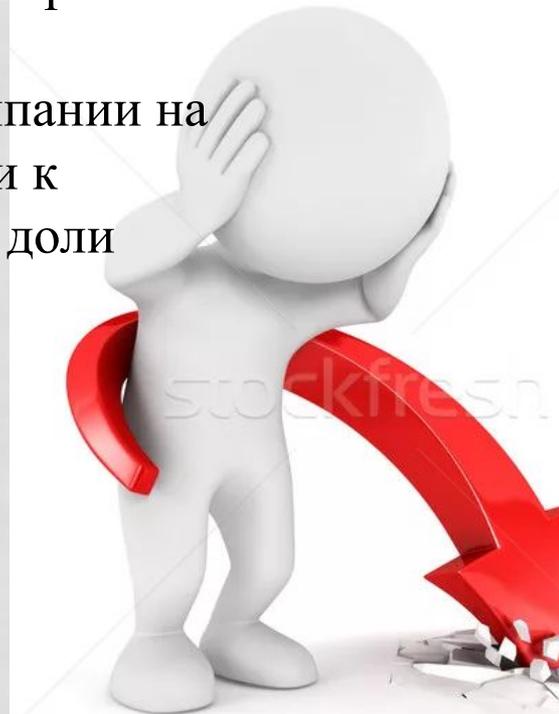
Возможности компании —
благоприятные факторы внешней
среды, которые могут влиять на рост
бизнеса в будущем.



Расшифровка аббревиатур SWOT анализа

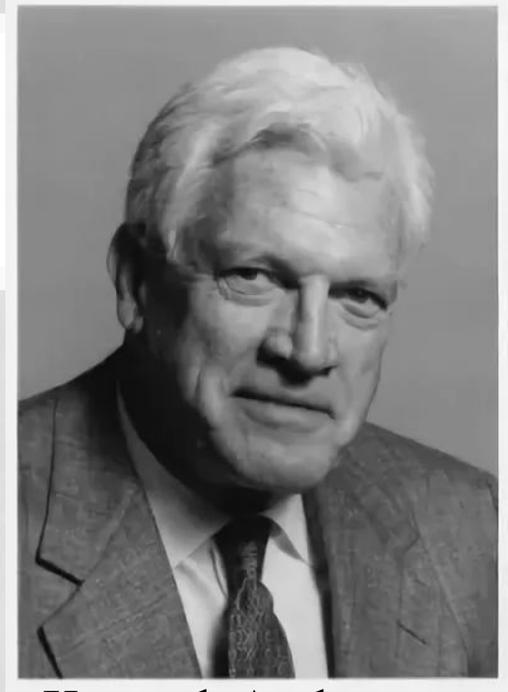
T=Threats (Угрозы)

Угрозы компании — негативные факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потери доли рынка.



История возникновения

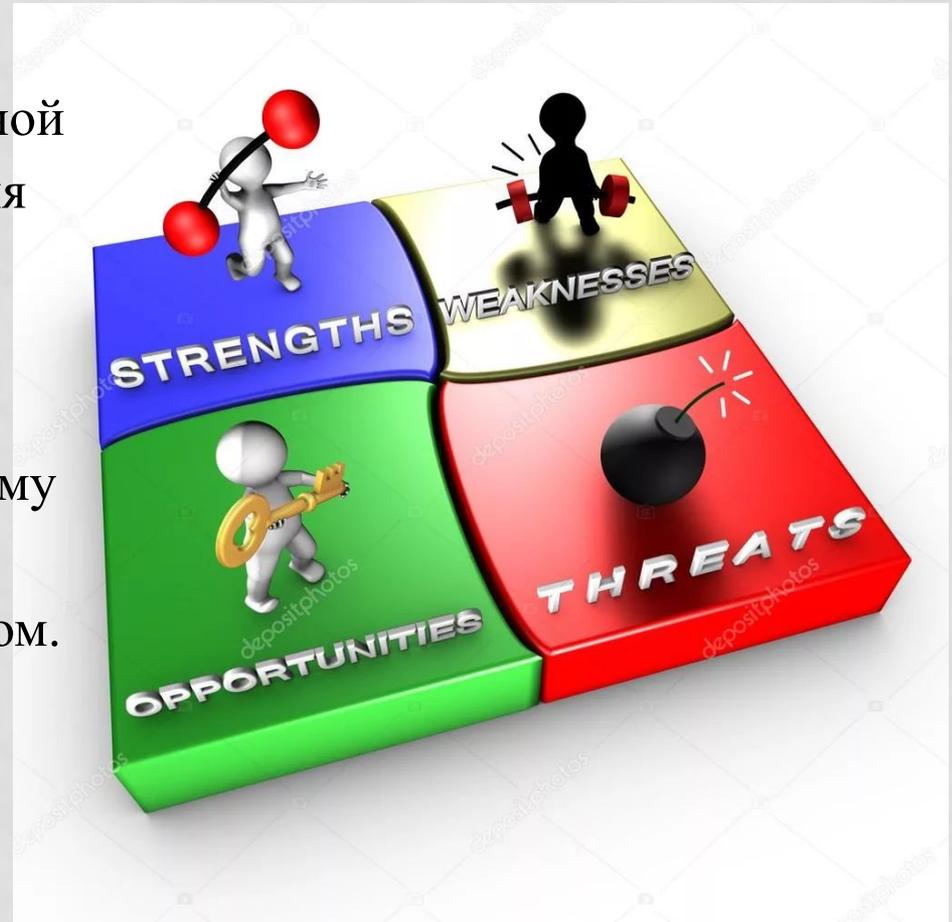
Впервые аббревиатура SWOT прозвучала в Гарварде в 1963 году на конференции по проблемам бизнес-политики профессором Кеннетом Эндрюсом (англ. Kenneth Andrews).



Kenneth Andrews

В 1965 году четыре профессора Гарвардского университета — Леранед (англ. Leraned), Кристенсен (англ. Christensen), Эндрюс (англ. Andrews) и Гут (англ. Guth) — предложили технологию использования SWOT-модели для разработки стратегии поведения фирмы. Была предложена схема LCAG (по начальным буквам фамилий авторов), которая основана на последовательности шагов, приводящих к выбору стратегии. SWOT анализ был предложен для разработки стратегии поведения фирмы.

SWOT анализ помогает составить структурированное описание конкретной ситуации, на основании этого описания можно сделать выводы. Это позволяет принимать правильные и взвешенные решения. SWOT анализ занимает весомую роль в цикле менеджмента, ему стоит овладеть всем кто занимается управлением персоналом и маркетингом.



ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ВЫПОЛНЕНИИ SWOT АНАЛИЗА



Перед тем как приступить к составлению SWOT анализа необходимо усвоить ряд правил:

1. Нужно выбрать максимально конкретную область исследования. Если вы выбрали слишком широкую область, то выводы будут не конкретными и слабо применимыми.
2. Четкое разделение элементов SWOT. Не нужно путать сильные стороны и возможности. Сильные и слабые стороны – это внутренние особенности организации, ей подвластные. Возможности и угрозы связаны с внешней средой и напрямую неподвластны влиянию организации, организация может лишь менять свой подход и подстраиваться под них.
3. Избегайте субъективности. Наивно будет опираться на ваше мнение если с ним не согласен рынок. Возможно вы считаете ваш продукт уникальным, но об этом стоит прежде всего спросить потребителей. Без них ваше личное мнение не имеет никакого значения.
4. Старайтесь использовать мнение как можно большего количества людей. Чем больше выборка, тем точнее исследование.
5. Максимально конкретные и точные формулировки. Я часто спрашиваю у подчиненных – «что нужно делать чтобы больше зарабатывать?» Почти всегда мне отвечают, что нужно больше работать. Это не конкретная формулировка, не ясно какие конкретные действия в какое время должен совершать человек.

SWOT матрица

SWOT анализ принято использовать, начертив таблицу, её часто называют SWOT матрицей. Такая методика использования не зависит от глобальности решаемой задачи. Не имеет значение решаете ли вы вопрос с кем провести выходные или в какой бизнес вложить свои миллионы, суть и внешний вид SWOT анализа останется не изменой. Выглядит SWOT матрица примерно вот так:

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

Анализ сильных и слабых сторон

Сильные и слабые стороны оцениваются по одним и тем же параметрам!

- Уникальность вашего предложения;
- Менеджмент и человеческие ресурсы в целом. Прежде всего компетентность и опыт персонала;
- Наличие чёткой системы. Бизнес процессы и понимание сотрудников что делать;
- Финансы и доступ к деньгам;
- Чётко организованный отдел продаж. Это очень важный фактор успеха, отсутствие отдела продаж — это серьёзная преграда и поглотитель остальных ресурсов;
- Продуманность маркетинговой политики;
- Наличие издержек на производство.

Анализ возможностей и угроз

Возможности и угрозы в бизнесе прежде всего оцениваются по следующим параметрам:

1. Тенденции рынка. Увеличение или снижение спроса.
2. Экономическое положение в стране. В годы роста экономики бизнес при прочих равных будет расти соразмерно с ростом экономики, и наоборот.
3. Конкуренция, отсутствие конкурентов сегодня не гарантирует их отсутствие завтра. Приход на рынок крупного игрока, может перевернуть отрасль с ног на голову.
4. Изменения инфраструктуры. Крупные изменения в инфраструктуре могут сулить как прибыль, так и убытки.
5. Законодательство и политические тенденции. Наверное, году так 2003 никто не предполагал, что уже через 5 лет все казино закроются.
6. Технологические перевороты. Прогресс неизбежно уничтожает целый отрасли, создавая при этом новые.

Методика SWOT анализа

На основании матрице вам нужно составить план мероприятий по которому вы будете работать. Для этого выполняем следующие действия:

1. Нужно от ранжировать все факторы по степени влияния;
2. Все надуманные и не важные факторы нужно исключить;
3. Разбираем насколько ваши сильные стороны могут помочь избежать угроз, и достичь возможностей;
4. Смотрим какое влияние ваши слабости могут оказать на возможности и угрозы;
5. Как сильные стороны могут помочь исправить слабые стороны;
6. Как мы можем снизить угрозы;



Применение SWOT анализа

Простота SWOT анализа делает этот инструмент очень универсальным, как было сказано выше его можно использовать как жизни, так и в бизнесе. SWOT анализ применяется как отдельно, так и совокупи с другими инструментами анализа и планирования. Наиболее широкое применение SWOT анализ получил в маркетинге и менеджменте прежде всего для стратегического планирования деятельности организации.



Личностный SWOT-анализ

Ваши внутренние точки опоры

И
с
п
о
л
ь
з
у
е
м

Ваши сильные стороны

Образование, опыт
Деловые качества
Отдельные умения, навыки
Ценности, способности
«Я умею, могу, способен...»
В чем Вы уверены в себе?
На что Вы опираетесь
внутри себя в трудных си-
туациях?

S

Ваши слабые стороны

Что Вам трудно?
В чем Вы недостаточно
хорошо разбираетесь?
Что вызывает у Вас диском-
форт?
Чем злоупотребляют другие
люди в отношении Вас?
Что Вы не любите
делать?

W

Р
а
з
в
и
в
а
е
м

Ваши внешние точки опоры

Д
е
л
а
е
м

Ваши возможности

Чему Вы можете и хотите
научиться?
На что у Вас есть силы,
время, мотивация, средства?
Что Вам доступно и зави-
сит от Вас?
Что может Вас усилить,
если Вы этому уделите вни-
мание?

O

Что Вам пока недоступно

Что Вам следовало бы сделать,
чему уделить больше времени,
но Вы не можете это сделать?
Что вызывает беспокойство и
Вам неподконтрольно?
В чем у Вас нет контроля?

T

И
с
с
л
е
д
у
е
м

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

