

Strength

Opportunity

SWOT

Weakness

Threat

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности), Threats (угрозы).

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

SWOT - АНАЛИЗ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛИБО ПРОЕКТА, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРЕВОСХОДСТВО В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ;

УГРОЗЫ

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВЫЗВАТЬ ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ИЛИ ПРОЕКТА;

ВОЗМОЖНОСТИ

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, КОТОРЫЕ БИЗНЕС ИЛИ ПРОЕКТ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В СВОЮ ПОЛЬЗУ;

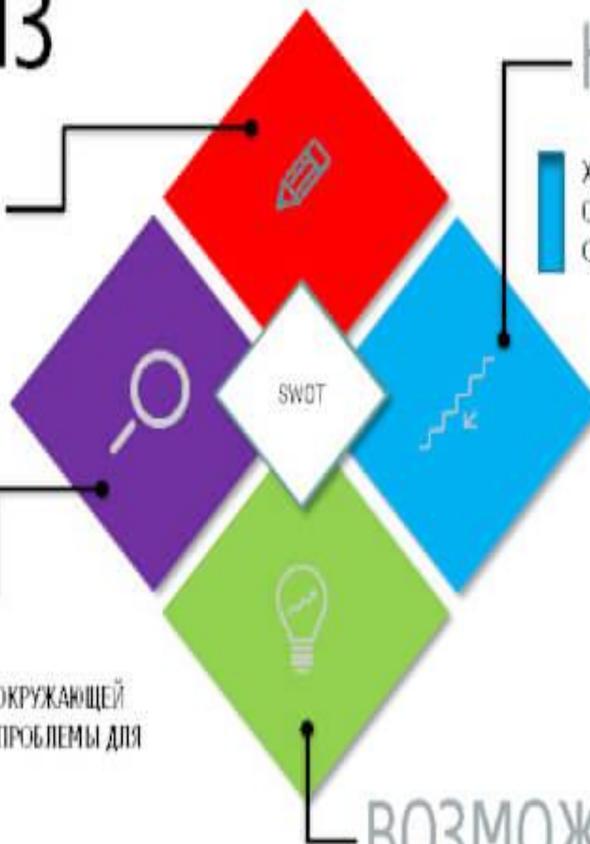
НЕДОСТАТКИ

ХАРАКТЕРИСТИКИ КОМПАНИИ, ИЛИ ПРОЕКТА ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ НЕВЫГОДНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ;

Во-первых, лица, принимающие решения, должны рассмотреть, является ли цель достижима, учитывая SWOT-анализ. Если цели не достижимы, они должны выбрать другую цель и повторить процесс.



Процессы формирования и идентификации по SWOT-анализу важны, потому что они могут дать важную информацию для последующих шагов в планировании для достижения цели.



Сильные стороны

- Единый товарно-финансовый поток
- Централизованная система управления
- Единая маркетинговая стратегия
- Единый имидж (фирменный стиль оформления аптек, унифицированный подход к обслуживанию посетителей)
- Сила в переговорах с поставщиками
- Меньшие издержки при оснащении отдельной аптеки

Возможности

- Экспансия в регионы
- Скидки от дистрибьюторов
- Возможность появления нового препарата сразу в многих аптеках
- Рекламные акции сразу во всех аптеках сети
- Повышение профессионального уровня персонала, тренинги

Слабые стороны

- Непривлекательность открытия аптек в маленьких населенных пунктах
- Отсутствие индивидуального подхода к покупателям
- Недостаточная гибкость

Угрозы

- Возможные попытки крупных дистрибьюторов и государства влиять на сети
- Высокая «текучка» кадров
- «Обезличенность» услуг
- Покупка сетей иностранными сетями и инвесторами



SWOT-анализ транспортной отрасли

Сильные стороны:

- ✓ - Прозрачность административных процедур
- ✓ - Наличие устойчивого спроса населения на транспортные услуги
- ✓ - Разветвленная дорожная сеть
- Наличие областной нормативной правовой базы в части организации транспортного обслуживания населения ЧО по межмуниципальным перевозкам
- ✓ - Высокая конкуренция перевозчиков
- Маневренность
- Доступность

Слабые стороны:

- ✓ - Незаинтересованность перевозчиков в обслуживании маршрутов с низким пассажиропотоком
- ✓ - Наличие нелегальных перевозчиков
- ✓ - Наличие убытков на пригородных железнодорожных перевозках

Возможности:

- Оперативное реагирование перевозчиков на изменения в спросе на услуги
- ✓ - Использование телекоммуникационных сетей
- ✓ - Обновление подвижного состава при конкурсном отборе
- Обеспечение эффективной работы транспортных предприятий на межмуниципальных перевозках

Угрозы:

- ✓ - Снижение платежеспособности населения в случае резкой инфляции
- ✓ - Рост стоимости ГСМ

9 КЛЮЧЕВЫХ ВЫВОДОВ ПО SWOT АНАЛИЗУ



| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| № 2 Как сильные стороны сделать очевиднее для клиентов? | №6 План действий по превращению слабых сторон в сильные |
| | №7 Как скрыть слабые стороны, которые нельзя изменить? |
| Возможности | Угрозы |
| №3 Как в максимально короткий срок реализовать возможности? | №8 План действий по преобразованию угроз в возможности |
| №4 План действий развития возможностей за счет сильных сторон | |

№1
Конкурентное преимущество на основе сильных сторон

№5 Как минимизировать слабые стороны и нейтрализовать угрозы?

Спасибо за внимание!

Спасибо за внимание!