

Företagets SWOT-analys är ett strukturerat sätt att bedöma interna faktorer som - styrkor och svagheter i din organisation samt externa faktorer som - möjligheter och hot. Metoden används normalt på hela företaget men kan med fördel användas inom en specifik del av din organisation.

Interna variabler

Styrkor & svagheter - kan du påverka själv, d v s genom egna beslut.

Externa variabler

Möjligheter & hot - kan du inte påverka eftersom dessa beslut fattas av andra utanför din normala kontroll.

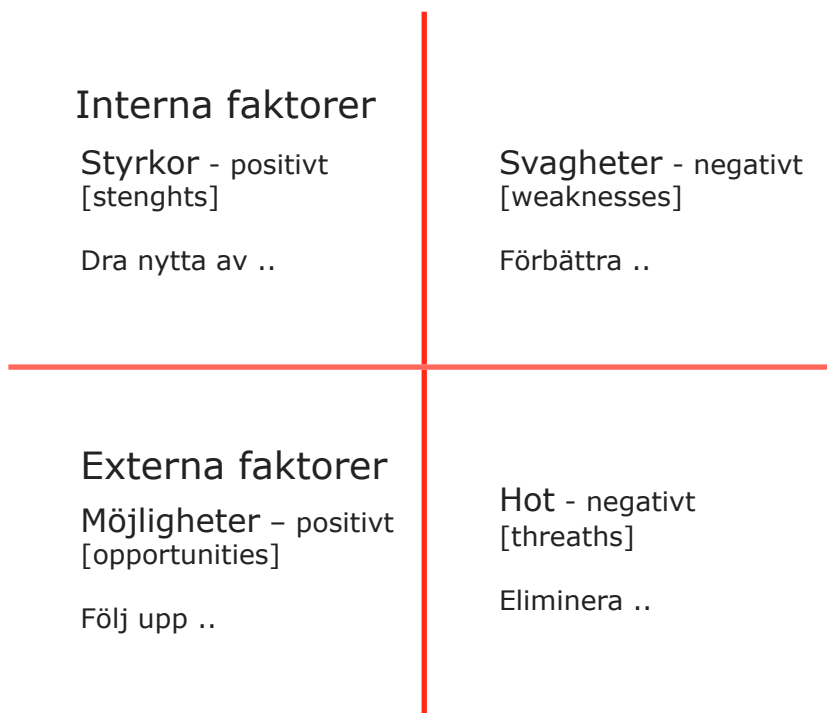
Aktivitet

Företaget sätter genast igång med arbetet med att optimera sin verksamhet. Resultatet av din SWOT-analys ska leda till en handlingsplan som företaget kan använda sig av i sin utveckling.

När du identifierat dina variabler analyserar du vilka handlingsalternativ du har för att,

- ▶ Förstärka dina styrkor
- ▶ Minska dina svagheter
- ▶ Ta vara på dina möjligheter
- ▶ Anpassa företaget till de hot som finns

Utifrån dessa handlingsalternativ kan du skapa en optimal handlingsplan som används för att utveckla, förbättra, och stärka ditt företag.



Rubriker

De olika variablerna som identifieras i företagets SWOT ligger till grund för olika actions. Du gör din SWOT för att tidigt identifiera olika företagsspecifika scenarios som, med olika sannolikhet, kan uppstå.

Handlingsplan

Det är därför av stor vikt att du redan vid identifieringen av variabler tar fram en konkret handlingsplan på hur företaget ska agera för att förebygga och utvecklas.

Dina olika aktiviteter ska ligga till grund för olika strategiska [lång sikt], taktiska [ett år] och operativa [kort sikt] handlingsplaner.

Företaget ska dra nytta av sin kunskap om olika positiva och negativa variabler .. och vända dessa till sin fördel. Positiva faktorer ska förstärkas och negativa faktorer ska korrigeras och vändas till företagets fördel.

Exempel

En styrka kan t ex vara läget på företaget, innehavda patent, starkt varumärke, specialistkunskap, erkänt hög kvalitet på produkten/tjänsten

Svagheter inkluderar dålig distributionskanal, alltför beroende av en stor kund, dåligt anseende på marknaden, brist på erfarenhet.

Exempel på möjligheter en ny marknad öppnas genom exempelvis avregleringar på marknaden, nya IT-system som kan resultera i sänkta kostnader och ökad effektivitet.

Ett hot kan inkludera en ny konkurrent etablerar sig, konjunkturnedgång, nya regler och lagar, handelsembargon.

	Goda faktorer för verksamheten	Skadliga faktorer för verksamheten
Interna egenskaper	S	W
Externa egenskaper	O	T