

---

När du undersöker ditt företag utifrån ett kundperspektiv, med hjälp av en SWOT-analys, genereras en stor mängd intressant information. Din information struktureras under rubrikerna,

- Goda faktorer för verksamheten; styrkor & möjligheter
- Skadliga faktorer för verksamheten; svagheter & hot

När du gjort din SWOT är det viktigt att du tar fram en konkret handlingsplan på hur du ska kunna arbeta vidare med din insamlade information. Handlingsplanen ska innehålla en eller flera av nedan poster, vem som är ansvarig, mätpunkter och uppföljning.

### Styrkor

Vad ska vi fortsätta att göra?

### Svagheter

Vad ska vi sluta att göra?

### Möjligheter

Vad ska vi börja göra?

### Hot

Vad ska vi bevaka?

Resultatet av din SWOT-analys ska leda till en konkret handlingsplan som du använder sig av i sin verksamhetsutveckling. Din insamlade information ligger till grund för vilka handlingsalternativ du har för att,

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| ‣ Förstärka företagets styrkor      | Det vi ska fortsätta att göra.               |
| ‣ Minska företagets svagheter       | Det vi ska sluta att göra.                   |
| ‣ Ta vara på företagets möjligheter | Det vi ska börja att göra.                   |
| ‣ Anpassa sig till de hot som finns | Det vi ska bevaka och parera om det uppstår. |

Utifrån ovan handlingsalternativ genereras en konkret handlingsplan som du använder sig av för att korrigera, förändra, utveckla, förbättra, och stärka ditt företag.

---

Aktivitet

Ansvarig

Mätpunkt

Uppföljning

### Styrkor

Vad ska vi fortsätta att göra?


### Svagheter

Vad ska vi sluta göra?


### Möjligheter

Vad ska vi börja göra?


### Hot

Vad ska vi bevaka?
