**Πως θα εφαρμόσετε μια Ανάλυση SWOT στην επιχείρηση σας**

<http://epixeirein.gr/2009/07/31/swot-analysis-efarmogi/>

Η Ανάλυση SWOT εξετάζει τα **Ισχυρά** (Strengths) και **Αδύναμα** σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις **Ευκαιρίες** (Opportunities) και **Απειλές** (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται. Χρησιμοποιείτε από πολλές επιχειρήσεις προκειμένου να αξιολογήσουν την κατάσταση που βρίσκονται σήμερα με σκοπό να πάρουν αποφάσεις και να διαμορφώσουν έτσι την μελλοντική στρατηγική τους.

Η Ανάλυση SWOT χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη. Στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύναμα (Weaknesses) σημεία, και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats).

Παρακάτω θα σας βοηθήσουμε να εφαρμόσετε μια ανάλυση SWOT για την επιχείρηση σας.

Οι **Δυνατότητες** και οι **Αδυναμίες** της επιχείρησης είναι εσωτερικοί παράγοντες που εντοπίζονται από την ανάλυση και των λειτουργιών και συστημάτων της επιχείρησης.

Τα **ΔΥΝΑΤΑ** σημεία σε μια επιχείρηση μπορούν να περιλαμβάνουν:

* Κάποια “ειδικά” προϊόντα και υπηρεσίες που δεν υπάρχουν στην αγορά.
* Υγιής οικονομική κατάσταση (ταμειακές ροές, αυξανόμενος κύκλος εργασιών και κερδοφορία, κλπ.).
* Σωστή οικονομική διαχείριση.
* Ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα και καλή σχέση με την τράπεζα.
* Καλή φήμη και brand name.
* Ηγέτης σε ένα επιλεγμένο τμήμα της αγοράς (niche market).
* Ύπαρξη πατέντας ή πνευματικών δικαιωμάτων.
* Εκπαιδευμένους και έμπιστους υπαλλήλους.
* Η γνώση και εμπειρία του αντικειμένου.
* Η καλή τοποθεσία της επιχείρησης.
* Η απάντηση στην ερώτηση, “τι είναι αυτό που κάνουμε καλά;”
* Το “ανταγωνιστικό πλεονέκτημα” της επιχείρησης!
* Κάτι το οποίο προσφέρει η επιχείρηση το οποίο δεν προσφέρει κανείς άλλος!

Τα **ΑΔΥΝΑΤΑ** σημεία ή τα σημεία που μειονεκτεί η επιχείρησή μπορούν να είναι:

* Η κακή οικονομική διαχείριση.
* Οι μικρές ικανότητες διοίκησης και οργάνωσης της επιχείρησης.
* Το ανεπαρκές κεφάλαιο κίνησης.
* Αδυναμία είσπραξης οφειλών από πελάτες.
* Μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ.
* Το μη εξειδικευμένο και ανεκπαίδευτο προσωπικό της επιχείρησης.
* Προβλήματα στις λειτουργίες της (π.χ. στην παραγωγή, διανομή, προώθηση, τιμολόγηση, κτλ.)
* Οι απαντήσεις στις ερωτήσεις: “τι είναι αυτό που ΔΕΝ κάνουμε καλά;”, “σε ποια σημεία υστερούμε έναντι του ανταγωνισμού;”, “τι θα πρέπει να αποφύγουμε;”

Οι **Ευκαιρίες** και **Απειλές** της επιχείρησης εντοπίζονται από την μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο και δραστηριοποιείτε η επιχείρηση. Εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης είναι οι πολιτικοί παράγοντες (ένα καινούριο νομοσχέδιο, ή ακόμα και μια αλλαγή στην κυβέρνηση), οικονομικοί (αύξηση φορολογίας, μείωση επιτοκίων), κοινωνικοί (αύξηση πληθυσμού, ανεργία) και τεχνολογικοί (νέες μεθόδους παραγωγής, νέες τεχνολογίες, ).

Οι **ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ** σε μια επιχείρηση μπορούν να περιλαμβάνουν:

* Νέες υποδομές που δημιουργούνται (πχ. Εγνατία Οδός, Βιοτεχνικές Περιοχές, κλπ.).
* Οι επιδοτήσεις από αναπτυξιακά Εθνικά και Ευρωπαϊκά προγράμματα (πχ. ΕΣΠΑ).
* Τα “κενά” στην αγορά τα οποία να μπορεί να τα καλύψει η επιχείρησή σας.
* Η “ανάγκη” για νέα προϊόντα και υπηρεσίες από τους καταναλωτές.
* Οι αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών.
* Η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής (π.χ. μέσω του Διαδικτύου).
* Η τεχνολογική πρόοδος (νέα υλικά, νέες μέθοδοι παραγωγής, έξυπνα συστήματα, κλπ.).
* Οι νέοι τρόπου εύρεσης και αγοράς προϊόντων από τους καταναλωτές (πχ. amazon, e-shop, eBay, κλπ.).
* Οι νέοι τρόπου δικτύωσης των νέων (πχ. blogs, [facebook](http://epixeirein.gr/tag/facebook/), κλπ.).

Οι **ΚΙΝΔΥΝΟΙ** (ή απειλές) που μπορούν να εμφανιστούν περιλαμβάνουν:

* Μια Παγκόσμια Οικονομική Κρίση.
* Μια ενδεχόμενη μείωση της κατανάλωσης.
* Η αύξηση του ανταγωνισμού.
* Η είσοδος πολλών νέων επιχειρήσεων στην αγορά.
* Μια ενδεχόμενη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών.
* Η υπερβολική εξάρτηση από έναν Προμηθευτή.
* Η αύξηση των τιμών από τους Προμηθευτές
* Αλλαγές στη νομοθεσία (πχ. αύξηση φορολογίας, επιπλέων άδειες ή εγκρίσεις για άδεια λειτουργίας, κλπ.)
* Οι Διεθνές πολιτικό-οικονομικές συγκυρίες (π.χ τρομοκρατία, αύξηση πετρελαίου, κλπ.).
* Μια ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού και των επιτοκίων.
* Η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες (πχ. αύξηση ακάλυπτων επιταγών, κλπ.).

Είναι στο χέρι σας να βρείτε τον τρόπο ώστε να μετατρέψετε τις “απειλές” σε “ευκαιρίες”. Εξάλλου λέγεται, ότι κάθε απειλή είναι απλά μια συγκαλυμμένη ευκαιρία!