

Analisi SWOT: Guida alla valutazione delle prestazioni aziendali

Una SWOT analysis è uno strumento utile per condurre una revisione completa e sistematica delle prestazioni di un'azienda. Consente di concentrarsi su specifici aspetti per scoprire azioni per rafforzare i punti di forza, minimizzare o eliminare i punti deboli, massimizzare le opportunità e affrontare le minacce.



by inma cuesta

SWOT ANALYSIS TEMPLAT

WEAKNESSES

- ☐ Where can we improve?
- ☐ What do our customers frequently complain about?
- ☐ Which objections are hard to address?
- ☐ Are we new or not well known?
- ☐ Do we have any limitations in distribution?
- ☐ Are our resources and equipment outdated?
- ☐ Are we lacking in staff, skills, or training?
- ☐ Do we suffer from cash flow problems?
- ☐ Are our profit margins smaller than industry benchmarks?

STRENGTHS

- ☐ What are our strengths we could benefit from?
- ☐ What are our competitive advantages?
- ☐ What are our core competencies?
- ☐ What are our unique selling points?
- ☐ What are our key resources?
- ☐ What are our key relationships?
- ☐ What are our key assets?
- ☐ What are our key competencies?
- ☐ What are our key strengths?
- ☐ What are our key weaknesses?
- ☐ What are our key opportunities?
- ☐ What are our key threats?
- ☐ What are our key strengths?
- ☐ What are our key weaknesses?
- ☐ What are our key opportunities?
- ☐ What are our key threats?

THREATS

- ☐ New competitors or expansion in existing markets?
- ☐ Is our target market shrinking or shifting?
- ☐ Could any indirect competitors become direct competitors?
- ☐ Industry or economic trends that could work against us?
- ☐ Social or political trends that could work against us?
- ☐ Any new technology that could work against us?

Selezionare un Facilitatore SWOT

Assegna un Facilitatore

È utile utilizzare un facilitatore indipendente in modo che il leader del progetto possa partecipare attivamente senza influire sull'input degli altri.

Brainstorming sui Punti di Forza dell'Azienda o dell'Unità

Leadership

- Abilità decisionale
- Innovazione
- Efficienza

Produzione

- Qualità del servizio
- Processi tecnologici
- ...

Risorse

- ...
- ...
- ...

Consolidare i Risultati

Cattura tutte le idee sui flipchart e consolidale in sezioni simili per semplificare la lista il più possibile, mantenendo al contempo aree di competenza distinte.



Chiarificare

① Definizioni

Chiarifica i punti che sembrano non essere completamente compresi.

② Concentrati sui Punti di Forza

Ripeti il significato di ogni punto mentre lo discuti. Evita però di parlare delle soluzioni in questo momento del processo.

Identifica i Tre Punti di Forza Principali

Non sempre necessario votare

A volte i tre punti di forza principali sono ovvi e non è necessario votare.

In caso contrario...

Se non è chiaro, dai ai partecipanti qualche minuto per scegliere individualmente le due o tre questioni principali, e identifica i tre punti con maggior numero di voti.

Riepiloga i Punti di Forza

Leadership abilità decisionale

Produzione processi tecnologici

Risorse finanza

Crea una Lista dei Punti Deboli

1

Punti Deboli

I punti deboli possono includere aree come problemi di leadership, efficienza produttiva e processi tecnologici migliorabili. Segui i passaggi dalla sezione Punti di Forza per identificarli e raggrupparli in modo appropriato.

Identifica le Tre Principali Opportunità



Penetrazione nei mercati emergenti

Individua i mercati emergenti. Valuta la possibilità di espansione geografica e identifica in quali mercati può essere maggiore il successo della tua azienda.



Nuovi prodotti

Esplora le opportunità di prodotti nuovi e in sviluppo. Puoi anche considerare l'espansione in una nicchia di mercato poco sfruttata.



Introduzione della tecnologia finanziaria

Valuta se l'azienda dovrebbe introdurre la tecnologia finanziaria. Questo potrebbe consentire una maggiore efficienza nel processo di gestione del flusso di cassa e fornire risultati migliori.

Crea una Lista di Minacce

1

Le minacce principali

Le minacce possono includere, ad esempio, nuovi concorrenti, cambiamenti normativi o legislativi che aumentano i costi o eliminano un prodotto. Affronta le questioni esterne che potrebbero influenzare la tua azienda utilizzando i passaggi precedentemente descritti.

Crea un Piano

Adesso che hai una panoramica chiara e concordata dei punti di forza, dei punti deboli, delle opportunità e delle minacce, puoi sviluppare un piano per portare avanti l'azienda o l'unità. Utilizza questi passaggi in modo efficiente per ottenere risultati in modo che coinvolga e valorizzi il team.