



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Seminariile de bune practici în antreprenoriat la nivelul regiunii Centru

IMPORTANȚA ANALIZEI SWOT PENTRU SÚCCESUL AFACERII

Brașov | Septembrie 2018



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

INTERN

Puncte
TARI

Puncte
SLABE

EXTERN

OPORTUNITĂȚI

AMENINȚĂRI



Analiza SWOT presupune stabilirea calitatilor firmei dvs, defectele, oportunitatile de piata si amenintarile. Acesta este un proces foarte simplu care poate oferi intelegere foarte profunda a problemelor potentiale si critice care pot afecta o afacere.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Analiza SWOT incepe prin efectuarea unui inventar al calitatilor si slabiciunilor interne in organizatia dvs. Apoi veti nota oportunitatile si amenintarile externe care pot afecta organizatia dvs., bazandu-va pe piata dvs si pe mediul inconjurator. Nu va preocupati sa elaborati pe aceste subiecte in acest stadiu, cel mai bine ar fi sa incepeti schematic.

Notati factorii care vi se par relevanti in fiecare dintre urmatoarele patru zone.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Veti dori sa revedeti ce ati scris pe masura ce va elaborati planul de marketing. Principalul scop al analizei SWOT este de a identifica si de a atribui fiecare factor, pozitiv sau negativ, uneia din cele patru categorii, permitandu-va sa va priviti afacerea dintr-un punct de vedere obiectiv. Analiza SWOT va fi un instrument foarte util in dezvoltarea si confirmarea telurilor dvs si a strategiei dvs de marketing.

Anumiti experti sugereaza sa subliniati mai intai oportunitatile si amenintarile externe inaintea calitatilor si defectelor. In orice caz, va trebui sa revizuiti in detaliu toate cele patru zone.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Punctele forte

Punctele forte descriu atributele pozitive, tangibile și intangibile, interne, ale organizației dvs. Acestea sunt sub controlul dvs. Ce faceți bine? Ce resurse aveți? Ce avantaje aveți față de concurență?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Poate doriți să vă evaluați punctele forte în funcție de zonă, ca marketing, finanțe, manufactură și structura organizațională.

Punctele forte includ atributele pozitive ale oamenilor implicați în afacere, incluzând cunoștințele lor, trecutul lor, educație, referințe, contacte, reputație sau capacitate, pe care aceștia le aduc în afacere. Punctele forte includ bunurile tangibile ca de exemplu capital disponibil, echipament, credit, clienți stabili, canale de distribuție existente, materiale cu drepturi de autor, patente, sisteme de informare și procesare, și alte bunuri de valoare din afacerea dvs.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Punctele forte capteaza aspectele interne pozitive ale afacerii dvs si adauga valoare sau va ofera un avantaj in fata concurentei. Aceasta este o oportunitatea pentru dvs. de a va reaminti valoarea afacerii dvs.

Exemple de intrebari la care ar trebui sa raspunda Analiza SWOT, pentru categoria S – puncte tari:

- La ce suntem cei mai buni?
- Ce aptitudini specifice are forta de munca?
- Ce resurse unice detinem?
- De ce resurse financiare dispunem?
- Ce tehnologie folosim?
- Care este gradul de optimizare al proceselor interne?
- De ce avantaje dispunem pentru a atrage personal de calitate?
- Ce experiență deține echipa de proiect din proiecte similare
- Ce resurse unice deținem?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Exemple de puncte tari din diferite domenii:

- a) Producție sau design servicii
 - Calitatea înaltă a produselor
 - Licențe, brevete, procese unice
 - Inovații
- b) Finanțe
 - Surse de finanțare
 - Controlul financiar riguros
- c) Marketing
 - Brand awareness
 - Poziționare eficientă pe piață
- d) Resurse umane
 - Experiența și expertiza în afaceri și în domeniile specifice
 - Loialitate



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Punctele slabe

Tineti cont de punctele slabe ale afacerii dvs. Punctele slabe sunt factori care sunt sub controlul dvs si care va impiedica sa obtineti sau sa mentineti o calitate competitiva. Ce zone trebuie imbunatatite?

Punctele slabe ar putea include lipsa de experienta, resurse limitate, lipsa de acces la tehnologie sau capacitate, oferta de servicii inferioara sau o localizare slaba a afacerii dvs. Acestia sunt factori care sunt sub controlul dvs, dar dintr-o varietate de motive, au nevoie de imbunatatire pentru a va putea atinge efectiv obiectivele dvs de marketing.

Punctele slabe capteaza aspectele negative interne ale afacerii dvs care scad din valoarea pe care o oferiti sau va plaseaza intr-un dezavantaj concurential. Aceste sunt zone pe care trebuie sa le imbunatatiti pentru a putea concura cu cel mai puternic competitor al dvs. Cu cat va identificati punctele slabe cu mai multa acuratete, cu atat mai valoroasa va fi aceasta analiza pentru dvs.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Exemple de întrebări la care ar trebui să răspundă Analiza SWOT, pentru categoria W – puncte slabe:

- La ce suntem cei mai slabi?
- Ce fel de instruire le lipsește angajaților noștri?
- Care este nivelul de atașament al angajaților noștri?
- Care e poziția noastră financiară?
- Este disponibilă o estimare solidă a costurilor?
- Alocat compania un buget suficient pentru a acoperi anumite cheltuieli neprevăzute?
- E nevoie ca anumite părți din proiect să fie externalizate?
- Ce nu facem bine?
- Ce ar trebui să fie îmbunătățit?
- Ce ar trebui evitat pentru a nu repeta greșelile din trecut?
- Care sunt dezavantajele proiectului?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele **4** categorii ale analizei **SWOT**

Exemple de puncte slabe din diferite domenii:

- a) Producție sau design servicii
 - Uzura echipamentelor
- b) Finanțe
 - Lipsa finanțării
- c) Marketing
 - Promovare redusă
- d) Resurse umane
 - Fluctuație mare
 - Lipsa competențelor necesare



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Oportunitatile

Oportunitatile evalueaza factorii atractivi externi care reprezinta motivul existentei si prosperitatii afacerii dvs. Acesti sunt factorii externi ai afacerii dvs. Ce oportunitati exista in sectorul dvs de piata sau in jurul dvs din care puteti spera sa beneficiati?

Aceste oportunitati reflecta potentialul pe care-l puteti realiza prin implementarea strategiilor dvs de marketing. Oportunitatile pot fi rezultatul cresterii pietei, schimbului in stilul de viata, rezolvarea problemelor asociate cu situatii curente, o perceptie pozitiva asupra afacerii dvs din partea pietei sau capacitatea de a oferi o valoare mai mare ceea ce va crea o cerere crescuta pentru serviciile dvs. Daca este relevant, plasati perioade de timp in jurul oportunitatilor. Reprezinta o oportunitate constanta sau este ceva de moment? Cat de importanta este sincronizarea dvs.?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Oportunitatile sunt externe afacerii dvs. Daca ati identificat “oportunitati” care sunt interne organizatiei si sunt sub controlul dvs, va trebui sa le clasificati ca si puncte forte.

Exemple de intrebari la care ar trebui sa raspunda Analiza SWOT, pentru categoria O – oportunități:

- Ce schimbari ale mediului extern putem exploata?
- La ce tehnologie noua am putea avea acces?
- Ce pietele noi ni s-ar putea deschide?
- Cum s-a modificat comportamentul de consum al potentialilor clienti?
- Care sunt direcțiile strategice majore ale afacerii?
- Care sunt punctele slabe ale competitorilor, dacă acestea există?
- Unde se poate identifica, sau cum se poate crea, un avantaj concurențial?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele **4** categorii ale analizei **SWOT**

Exemple de oportunitati din diferite domenii:

- a) Politici guvernamentale
 - Programe guvernamentale, subventii, fonduri europene
- b) Economic
 - Mediu economic favorabil
- c) Social
 - Cresterea veniturilor consumatorilor, existenta personalului calificat
- d) Tehnologic
 - Inovatii, ieftinirea tehnologiilor, cresterea accesului la tehnologii noi



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Amenintarile

Ce factori reprezinta potientiale amenintari pentru dvs? Amenintarile includ factori in afara controlului dvs. care ar putea sa va puna strategia de marketing si chiar si afacerea intr-o pozitie de risc. Acestia sunt factori externi - nu aveti nici un control asupra lor, dar pe care-i puteti anticipa daca aveti un plan de urgenta care sa se ocupe prevenirea si rezolvarea acestor probleme.

O amenintare este o provocare creata de un trend nefavorabil care ar putea conduce la scderea castigurilor sau profitului. Concurenta – existenta sau potentiala – este mereu o amenintare. Alte amenintari ar putea include cresterea intolerabila a preturilor de catre furnizori, reglementari guvernamentale, caderi economice, efect negativ al media, o schimbare in comportamentul consumatorilor care sa va reduca vanzarile sau introducerea unei tehnologii mult mai avansate care sa faca produsele, serviciile sau echipamentele demodate. Ce situatii ar putea sa ameninte eforturile dvs. de marketing? Puneti pe hartie cele mai mari temeri ale dvs. O parte din aceasta lista ar putea fi de natura speculativa, dar va adauga valoare analizei dvs SWOT.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

S-ar putea să vă ajute să vă clasificați amenințările în funcție de seriozitatea lor și de probabilitatea de a se întâmpla.

Cu cât identificați mai bine amenințările potențiale, cu atât mai mult puteți să vă poziționați și să planificați proactiv pentru a le răspunde.

Exemple de întrebări la care ar trebui să răspundă Analiza SWOT, pentru categoria T – amenințări:

- Ce ar putea face concurența în detrimentul nostru?
- Ce legislație nouă ne-ar putea lovi interesele?
- Ce schimbări sociale ar putea fi o amenințare pentru noi?
- Cum ne va afecta ciclicitatea economică (avant-declin)?
- Există deja pe piață o competiție bine încheată?
- E dificilă înlocuirea personalului cu experiență?
- A fost noua tehnologie testată corespunzător?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Exemple de amenințări din diferite domenii:

- a) Politici guvernamentale
 - Monopol detinut de firme de stat, modificari frecvente ale legislatiei
- b) Economic
 - Recesiune, cresterea costurilor afacerii
- c) Social
 - Modificarea comportamentului de consum al clientilor, reducerea veniturii, rata scazuta a natalitatii
- d) Tehnologic
 - Accesul scazut la noi tehnologii, costul ridicat al acestora



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cele 4 categorii ale analizei SWOT

Avantajele analizei SWOT

Analiza SWOT este un instrument pentru formularea strategiei și selecție.

Aceasta este un instrument puternic, dar implică un mare element subiectiv.

Cel mai bine este atunci când este folosit ca un ghid și nu ca o prescripție.

Afacerile de succes se bazează pe punctele lor tari, corectând punctele slabe și luând măsuri de protecție împotriva slăbiciunilor interne și a amenințărilor externe. Acestea, de asemenea, au o imagine de ansamblu asupra mediului lor de afaceri și recunosc și valorifică noile oportunități mai repede decât concurenții.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



4 Cele **4** categorii ale analizei **SWOT**

Analiza SWOT sprijina planificarea strategica in urmatorul mod:

- Este o sursa de informare pentru planificarea strategica.
- Construiește punctele tari ale organizatiei.
- Reversarea punctelor sale slabe.
- Maximizarea raspunsului sau la oportunitati.
- Depasirea amenintarilor organizatiei.
- Ajuta la identificarea competentelor de baza ale organizatiei.
- Ajuta la stabilirea obiectivelor pentru planificarea strategica.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului

“PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru”

ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020**

Editorul materialului

Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Septembrie 2018

“Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României”



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantrepreneur.ro



profitantrepreneur

Descrierea proiectului: PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru (ID:104254) Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret