



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROMotorii FIRmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

#

#

Dezvoltarea componentelor planului de afaceri. Vademecum pentru activitatea de formare

Secțiunea din Anexa 1. Plan de afaceri¹:

3. ANALIZA SWOT A AFACERII ȘI DESCRIEREA RISCURILOR CE POT APĂREA

....

4.1. Analiza SWOT a afacerii

Surse de informare:

1) Ghid de actiune pentru utilizarea analizei SWOT

<http://www.stiucum.com/management/management-strategic/71/ghid-de-actiune-pentru-utiliza65588.php>

Extras:

“Utilizarea analizei SWOT presupune un numar diferit de etape, in functie de modul de abordare, dar si de schema tehnica preferata din motive legate de experienta analistului sau a autorului care o propune.

Daca se zeaza o abordare organizationala, atentia va fi focalizata pe modul in care sunt gestionate resursele, in special oamenii, si pe cel de organizare a lucrului in echipa. Cantitatea de munca este mare, astfel incat e importanta optimizarea efortului colectiv prin raportare la termenul-limita al analizei.

Vor exista etape de pregatire a analizei, ca si etape de fructificare a rezultatelor”.

2) Analiza SWOT. Disponibilă on-line la adresa: <http://caravanacarierei.bns.ro/wp-content/uploads/sites/2/2013/01/analiza-swot.pdf>

#####

¹ Disponibil la: <http://www.profitantreprenor.ro/selec-ie-planuri.html>



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

#



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: **“PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru”**,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

Extras (pp.5-6):

“Sfaturi pentru o analiza SWOT de succes

Inainte de efectuarea analizei SWOT (puncte tari, puncte slabe, oportunitati si amenintari), ar trebui sa decideti ce doriti sa obtineti prin aceasta si daca o considerati ca fiind cel mai bun instrument pentru nevoile dumneavoastra. In cazul in care decideti ca analiza SWOT este cel mai bun instrument, urmatoarele tips (sfaturi) va vor fi de folos.

- *Pastrati analiza dvs. SWOT scurta si simpla, dar nu uitati sa includeti detaliile relevante. De exemplu, in cazul in care considerati ca personalul dvs., este un punct tare, includeti detalii specifice, cum ar fi personalul si abilitatile specifice pe care le detine, precum si de ce considerati ca este un punct tare si modul in care va poate ajuta sa atingeti obiectivele de afaceri vizate.*
- *Cand terminati analiza SWOT, prioritizati rezultatele prin listarea lor in ordinea celor mai semnificativi factori care afecteaza afacerea dumneavoastra.*
- *Luati perspective multiple asupra afacerii dumneavoastra pentru analiza SWOT. Cereti input-uri de la angajatii, furnizorii, clientii si partenerii dumneavoastra.*
- *Aplicati analiza SWOT la o problema specifica, cum ar fi un obiectiv pe care ati dori sa-l realizati sau o problema pe care doriti sa o rezolvati, mai degraba decat afacerea dumneavoastra. Puteti sa efectuati analize SWOT separate axate pe probleme individuale si apoi sa le combinati.*
- *Uitati-va unde se afla acum afacerea dumneavoastra si ganditi-va unde s-ar putea afla in viitor, precum si unde dvs. ati dori sa se afle.*
- *Luati in considerare concurentii dvs., si fiti realisti in ceea ce priveste afacerea dumneavoastra in comparatie cu ei.*
- *Luati in considerare factorii care sunt esentiali pentru afacerea dumneavoastra, si lucrurile pe care le puteti oferi clientilor in timp ce concurentii dvs., nu pot. Acesta este avantajul dumneavoastra competitiv. Este de folos sa aveti in vedere aceste lucruri atunci cand efectuati o analiza SWOT.*
- *Folositi scopurile si obiectivele dumneavoastra din planul general de afaceri in analiza SWOT. ”*

