

S = strengths (сильні сторони)

Сильні сторони це те, що компанія / відділ / проект / людина робить особливо добре, а також те, що відрізняє вас від конкурентів. Це може бути мотивація персоналу, доступ до певних матеріалів чи чіткий набір виробничих процесів.

Питання, які допоможуть знайти сильні сторони для SWOT-таблиці:

1. Що бізнес робить найкраще?
2. Які цінності рухають бізнесом?
3. Які унікальні та недорогі ресурси, які недоступні іншим, ви можете використати?
4. У чому конкуренти можуть бачити ваші сильні сторони?
5. Які фактори означають, що ви випереджаєте інших?
6. Які бізнес-процеси успішні?
7. Які активи є у ваших командах (тобто знання, освіта, мережі, навички, репутація, обладнання, технології, патенти...)?
8. Яких ресурсів немає конкурентів?
9. Що вашим клієнтам подобається у продуктах?
10. У чому ваша унікальна торгова пропозиція?

W = weaknesses (слабкі сторони)

SWOT-таблиця буде цінною тільки в тому випадку, якщо ви зберете всю необхідну інформацію, у тому числі слабкі сторони.

Слабкі сторони - це недоліки продукції, технічні обмеження, потенційні перешкоди; те, що ускладнює розвиток бізнесу, заважає конкурентоспроможним.

Зосередьтеся на людях, ресурсах, системах та процедурах. Подумайте:

1. Як вас бачать інші? Чи помічають вони слабкості, куди ви зазвичай не звертаєте уваги?
2. Чому конкуренти досягають більшого успіху, ніж ви? Що вам не вистачає? Які ресурси мають конкуренти, яких немає у вас?
3. Що потрібно бізнесу, щоб бути конкурентоспроможним?
4. Що компанія могла зробити краще?
5. Які бізнес-процеси потребують поліпшення?
6. Ваше розташування зручне для клієнтів?
7. Що вашим клієнтам не подобається у вашій компанії чи продукті?
8. Які проблеми чи скарги часто згадуються у негативних відгуках?
9. Чому клієнти скасовують замовлення чи йдуть ні з чим?
10. Які найбільші перешкоди / проблеми у вашій поточній продажі воронки?

O = opportunities (можливості)

Свот-аналіз - це і про можливості: події, які можуть сприятливо вплинути на зростання основних KPI. Вони можуть виникати з розвитком ринку, технологій, вимог, попиту; ви можете виділити можливості із слабких сторін компанії.

Навіть невеликі переваги підвищують конкурентоспроможність. Зверніть увагу на:

1. Які ринкові тенденції впливають на бізнес?
2. Чи зростає ринок? Чи є тенденції, які спонукають людей купувати більше?
3. Які події можуть вплинути на розвиток?
4. Як можна покращити процеси продажів / адаптації клієнтів / підтримки клієнтів?
5. Які повідомлення знаходять відгук у клієнтів?
6. Як можна залучати прихильників бренду?
7. Чи ефективним є розподіл ресурсів усередині компанії?
8. Які ресурси не використовуються на повну?
9. Які рекламні канали працюють, а які взагалі не розвинені?
10. Що зробити збільшення впізнаваності бренду, кількості конверсій, реальних клієнтів?

T = threats (загрози)

До погроз відносяться все, що може негативно вплинути на бізнес ззовні, наприклад, проблеми з поставками, зміни ринкових вимог, конкуренти, зміна нормативно-правової бази.

Крім того, іноді погрози можна знайти і всередині компанії, наприклад, плинність кадрів.

А часом загроза може стати можливістю. Наприклад, стандарти якості, специфікації або технології виготовлення для ваших продуктів змінюються, і щоб залишатися в лідерах, потрібно відповідати. З одного боку — це загроза, тому що можна не встигнути за ринком, з іншого боку — можливість, тому що це робить ваші продукти кращими і бізнес розвивається.

Як визначити загрози для SWOT-матриці:

1. Подумайте про перешкоди, з якими ви стикаєтеся під час виведення товару на ринок та його продажу.
2. Визначте переваги стратегії конкурентів.
3. З'ясуйте, чи потенційні конкуренти, які можуть вийти ринок?
4. Чи завжди постачальники зможуть поставити потрібну сировину за потрібними цінами?
5. Чи можуть майбутні розробки в галузі технологій змінити бізнес?
6. Чи змінюється поведінка споживачів, яка негативно вплине на бізнес?
7. Чи існують ринкові тенденції, які можуть стати для бізнесу крахом?
8. З'ясуйте, наскільки схильна компанія до зовнішніх факторів?
9. Яка економічна та політична ситуація в країні?