

ИНФОРМАЦИОНЕН ДЕН ПО ПРОЕКТ AGROINNOECO

ПРОГРАМА БАЛКАНИ – СРЕДИЗЕМНО МОРЕ 2014-2020



ЧАСТ 1

SWOT АНАЛИЗ ЗА ЦЕЛИТЕ НА БИЗНЕС ПЛАНА

За какво служи SWOT анализът?

- SWOT :

Strengths / Weaknesses

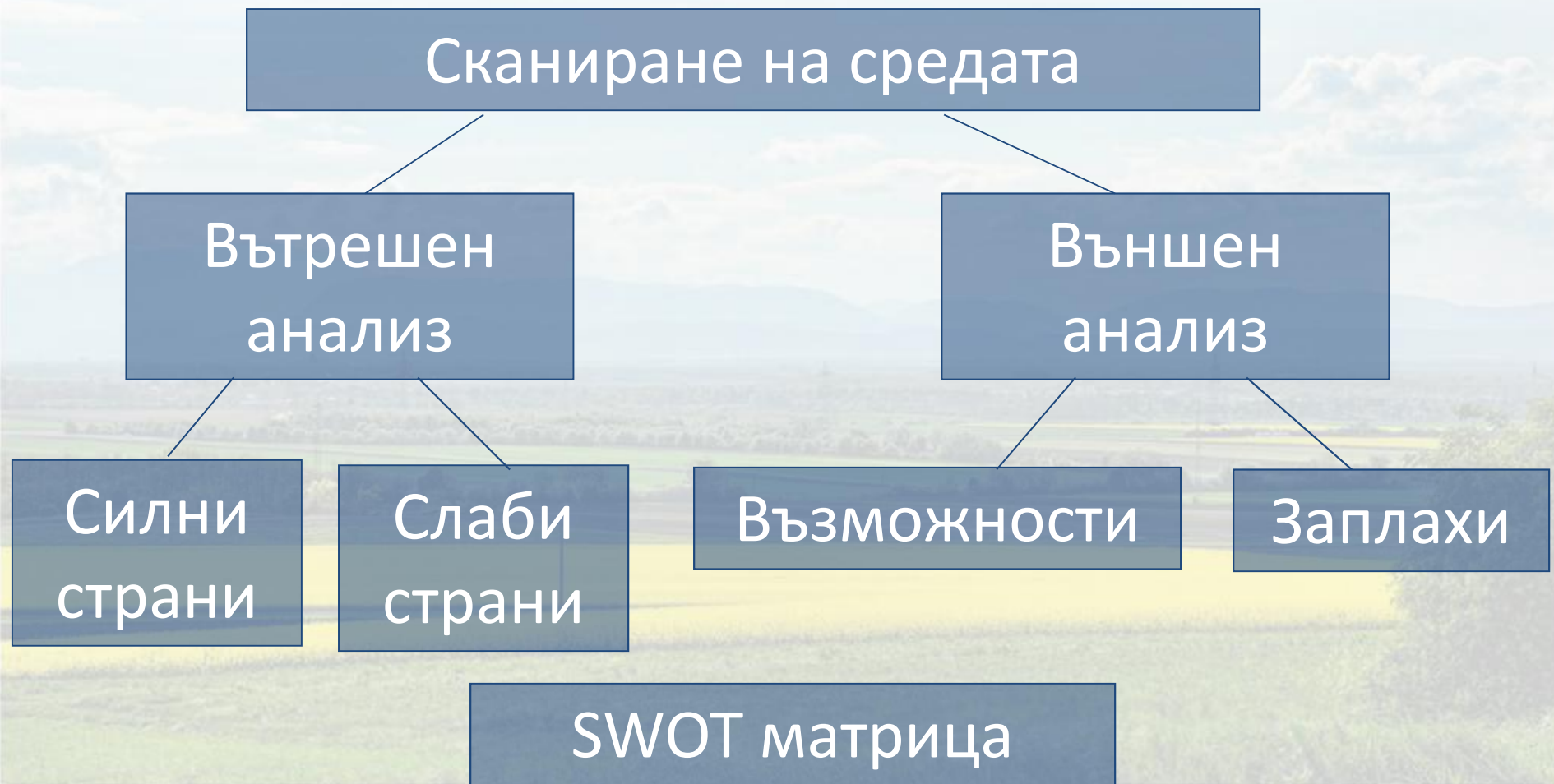
Силни / Слаби страни

Opportunities / Threats

Възможности / Заплахи

- Този анализ е ефективен инструмент за идентификация на силните и слабите страни, както и за изследване на възможностите и заплахите, пред които сме изправени.

Рамка на SWOT анализа



SWOT анализ – матрица

Силни страни	Слаби страни
Възможности	Заплахи

SWOT анализ - части

- **Strengths (S):** съществуващи, вътрешно присъщи силни страни на Вашия бизнес
- **Weaknesses (W):** съществуващи, вътрешно присъщи слаби страни на Вашия бизнес
- **Opportunities (O):** съществуващи или потенциални външни възможности
- **Threats (T):** съществуващи или потенциални външни рискове

Силни страни

- Силните страни се разглеждат като резултат, който вече съществува. Силната страна е отличително качество, което дава относителни предимства. Някои елементи, които на пръв поглед имат негативен оттенък, могат да се окажат силна страна.

Примери за силни страни

- Патент
- Добра репутация сред клиентите
- Концесия за минерална вода
- Нов иновативен продукт или услуга
- Местоположението на Вашия бизнес
- Специфично “ноу-хау”
- Система за управление на качеството

Слаби страни

- Слабите страни представляват ограниченията, слабостите или недостига на ресурси, които сериозно възпрепятстват развитието на анализирания бизнес обект.

Примери за слаби страни

- Лошо / недоказано качество на стоките и услугите
- Лоша репутация
- Местоположението на бизнеса
- Недиференциран продукт/услуга
- Ограничен обем продукция

Възможности

- Възможностите представляват най-благоприятните елементи на външната среда за развитие.

Важен принцип при идентифицирането на възможностите е, че те следва да се разглеждат като неизползвани, потенциални, възможни ресурси на средата.

В противен случай, те би трябвало да се отнесат към вътрешните фактори.

Примери за възможности

- Развиващ се пазар (благодарение на технологиите)
- Стратегически съюзи, предприемачески мрежи
- Нови международни пазари
- Освободена пазарна ниша от неефективен конкурент
- Наличие на достъпно финансиране

Заплахи

- Заплахите са най-неблагоприятните сегменти на външната среда. Те биха поставили най-големи бариери пред бъдещото развитие и желаното състояние на съответния обект.

По принцип, заплахите, както и възможностите, са характеристики на средата, върху които управляващата структура (бизнеса) не може да влияе пряко.

Примери за заплахи

- Нов конкурент на местния пазар
- Ценова война с конкурентите
- Наличие на нов, иновативен продукт в конкурентите
- Въвеждане на нови данъци и такси
- Политическа криза

Лостове за решения или генератори на проблеми

- Силните страни и възможностите - лостове за развитие (респективно – лостове за провеждане на съответни политики от компетентните институции). Лостовете се използват за минимизиране на проблемите
- Слабите страни и заплахите като генератори на проблеми пред развитието

Как да използваме този инструмент на практика?

Силни страни – отговори на следните въпроси:

1. Кои са Вашите предимства?
2. Какво правите най-добре?
3. До какви ресурси имате достъп?
4. В какво виждат другите Вашите силни страни?

Слаби страни

- Какво можете да усъвършенствате?
- В какво не се справяте добре?
- Какво следва да избягвате?

Възможности

- Къде можете да откриете добри възможности за Вашия бизнес?
- С какви интересни тенденции сте запознати?

Полезни възможности могат да се появят и в резултат на:

- Промени в технологиите и пазарите както в широк, така и в тесен смисъл
- Промени в правителствената политика по отношение на сферата на развитие на Вашия бизнес
- Промени в социалните партньори, демографските характеристики, жизнения стандарт и др.
- Местни събития

Заплахи

- Пред какви пречки сте изправени?
- Какво правят конкурентите?
- Настъпват ли промени в изискваните спецификации за Вашата работа, продукти или услуги?
- Технологичните промени заплашват ли Вашето съществуване?
- Имате ли проблеми с паричния поток?
- В състояние ли са някои от Вашите слабости да заплашат съществуването на Вашия бизнес?

Базови правила за разработването на успешен SWOT анализ

- Бъдете реалисти по отношение на силните и слабите страни на Вашия бизнес
- Анализът трябва да прави ясна разлика между състоянието и позицията на Вашата организация сега и потенциалната ѝ позиция за в бъдеще.
- Бъдете конкретни. Избягвайте неяснотите.
- Непрекъснато се съпоставяйте с конкурентите, т.е. По-добре или по-зле от конкуренцията.
- Нека Вашият SWOT анализ бъде кратък и ясен. Избягвайте усложненията и свръх-анализирането.
- SWOT анализът е субективен.

SWOT Стратегии

	Силни страни (S)	Слаби страни (W)
Възможности (O)	S-O стратегии	W-O стратегии
Заплахи (T)	S-T стратегии	W-T стратегии

Типове стратегии

- S-O стратегиите преследват възможности, които да се превърнат в силни страни за фирмата.
- S-T стратегиите посочват начини как фирмата да използва силните си страни, за да намали чувствителността към външни заплахи.
- W-O стратегиите са ориентирани към елиминиране на слабите страни, с оглед преследване на възможности
- W-T стратегиите разработват защитен план за действие, който да не позволи слабостите да заплашат съществуването на фирмата.

Пример: SWOT анализ на стартираща малка фирма за дизайн и проектиране (1)

Силни страни:

- В състояние сме да бъдем изключително гъвкави, тъй като не ни е необходимо одобрение от висшия мениджмънт
- В състояние сме да се грижим много добре за клиента, тъй като малкият обем работа означава, че е налице достатъчно време, което да посвещаваме на нашите клиенти
- Нашият водещ дизайнер има изключителна репутация на пазара на тези услуги
- Можем бързо да сменяме “посоката” в случай, че маркетинговата ни политика спре да работи
- Цените ни са реалистични и предлагаме добра пазарна стойност на клиентите

Пример: SWOT анализ на стартираща малка фирма за дизайн и проектиране (2)

Слаби страни:

- Нашата фирма не разполага с пазарен дял или репутация
- Разполагаме с малък на брой екип с повърхностни умения в много области
- Зависими сме от здравето на ключовия ни персонал
- Паричните ни потоци са ненадеждни през първите етапи.

Пример: SWOT анализ на стартираща малка фирма за дизайн и проектиране (3)

Възможности:

- Нашият бизнес сектор се разраства, налице са редица възможности за успех в бъдеще
- Местната ни управа се стреми да насърчи местния бизнес
- Конкурентите ни могат да се окажат бавни в промяната към нови технологии.

Пример: SWOT анализ на стартираща малка фирма за дизайн и проектиране (4)

Заплахи:

- Ще променят ли новите технологии пазара до невъзможност за адаптиране към него?
- Незначителна промяна във фокуса на голям конкурент може да унищожи и малкото постигнато от нас на пазара.



Благодарим за вниманието!

Пожелаваме Ви успех!