

S.W.O.T.

SWOT analiza je alatka strateškog planiranja kojom se identifikuju snage (**S**trengths), slabosti (**W**eaknesses), prilike (**O**pportunities) i prijetnje (**T**hreats) koje utiču na neki projekat ili poslovni poduhvat. Otuda i skraćeni naziv SWOT. Veoma je pogodna za upotrebu jer se pomoću nje brzo i na jednostavan način dolazi do potpunije slike o položaju preduzeća na tržištu, proizvodu ili brendu, biznis ideji, strateškoj opciji (poput ulaska na novo tržište), novom partnerstvu i slično, a sve u cilju donošenja boljih poslovnih odluka.

Komponente SWOT analize

Prednosti

Prednosti su pod kontrolom preduzetnika i pojavljuju se u sadašnjosti!
Prednosti treba **naglasiti** i iskoristiti da bi se smanjile slabosti.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| ✓ tehnička stručnost | ✓ nova poboljšanja proizvoda |
| ✓ dobra povezanost sa mušterijama | ✓ pakovanje |
| ✓ upravljačko iskustvo | ✓ superiorna tehnologija |
| ✓ sistem distribucije | ✓ karakteristike proizvoda (upotreba, izdržljivost, itd.) |
| ✓ prilično niža cijena | |

Slabosti

Slabosti su pod kontrolom preduzetnika; one se javljaju u sadašnjosti.
One su "nedostatak...", "manjak...", ili slabe strane. Koliko god je moguće, slabosti treba **eliminirati**!

- | | |
|------------------------------------|---|
| ✓ bez kontrole nad sirovinama | ✓ nedostatak iskustva u promociji |
| ✓ ograničen proizvodni vijek | ✓ tehnološka zastarelost |
| ✓ loš dizajn proizvoda | ✓ neiskusni menadžeri/vlasnici |
| ✓ slabi prodajni naponi | ✓ manjak obrtnog kapitala |
| ✓ prilično viša cijena | ✓ nizak nivo zaliha u vrijeme najveće prodaje |
| ✓ bez tehničke stručnosti vlasnika | |

Prilike

Prilike su pozitivni ili poželjni faktori u okruženju koje preduzetnik treba da **iskoristi** i koji čine njegov projekat potencijalno održivim. Oni su, međutim, uglavnom izvan kontrole preduzetnika. Razlikuju se od prednosti u smislu da su prednosti pozitivni interni faktori preduzeća.

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| ✓ mali i slabi konkurenti | ✓ nema takvih proizvoda na tržištu |
| ✓ sve veći prihodi na ciljnom tržištu | ✓ nestašica proizvoda lokalno |
| ✓ porast potražnje | ✓ povoljna državna politika |
| ✓ slični proizvodi ostvaruju zaradu | ✓ povoljni državni programi |
| ✓ dostupnost tehničke pomoći | ✓ niske kamate na zajmove |
| ✓ pristup jeftinoj sirovini | ✓ mogućnosti adekvatne obuke |

Opasnosti

Opasnosti su negativni ili nepoželjni eksterni faktori u okruženju i obično su izvan kontrole preduzetnika. Oni nepovoljno utiču na preduzeće, ako se ne eliminišu ili prevaziđu.

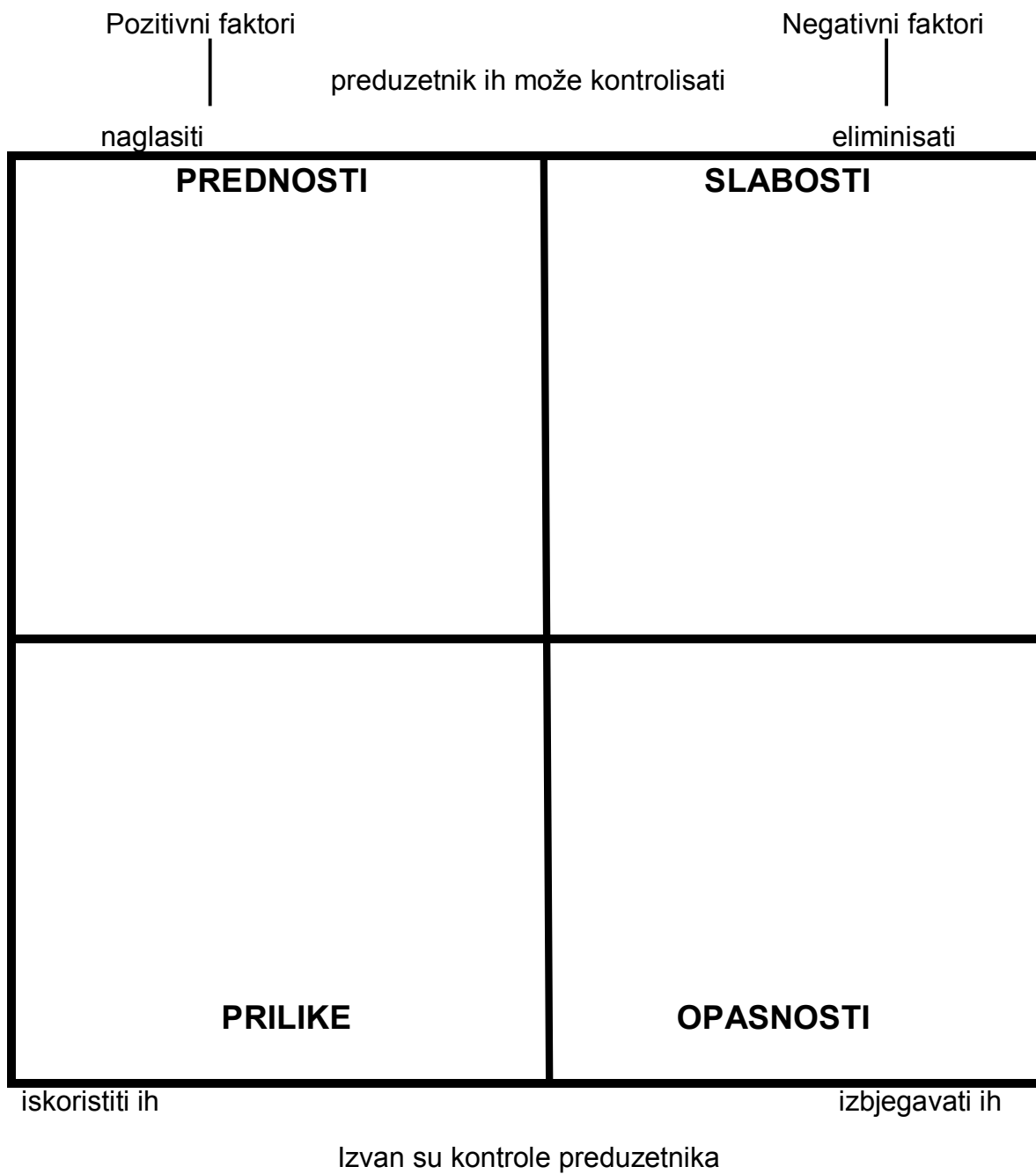
Opasnosti se razlikuju od slabosti utoliko što su izvan kontrole preduzetnika. Oboje imaju negativan uticaj na preduzeće. Svrha analiziranja opasnosti je naći načine da se od njih zaštiti, tj. treba pokušati da se **izbjegne** ili smanji njihov negativan uticaj preduzimanjem kontra-akcija.

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| ✓ povećanje troškova sirovine | ✓ prevelika konkurencija |
| ✓ državna birokratija | ✓ neposlušna radna snaga |
| ✓ nestašica sirovine | ✓ nedostatak struje |
| ✓ prirodne nepogode | ✓ loša infrastruktura |
| ✓ mito i korupcija | ✓ krijumčarenje (šverc) |
| ✓ izmjena državnih odredbi | ✓ ... |

Okvir SWOT analize

Pozitivni faktori naglasiti	Negativni faktori eliminirati
PREDNOSTI	SLABOSTI
<p>Nabrojte prednosti i slabosti povezane sa Vašom specifičnom projektnom idejom koje <u>preduzetnik može kontrolisati</u> kao što su: <i>tehnički, finansijski, promotivni, mrežni faktori, znanje, sposobnosti, itd.</i></p>	
<p>Nabrojte prilike i opasnosti <u>izvan kontrole preduzetnika</u> Povezane sa Vašom specifičnom projektnom idejom kao što su: <i>Sociološki, politički, demografski, ekonomski, trgovačko-specifični faktori, itd.</i></p>	
PRILIKE	OPASNOSTI
iskoristiti ih	izbjegavati ih

Individualna SWOT analiza



Pokrivenost

Generalno govoreći, trebalo bi da pokrijete sljedeće aspekte dok vršite SWOT analizu za Vašu biznis ideju:

Finansijski aspekti

Kapital vlasnika
Priliv gotovine
Pristup dodatnim izvorima
Potrebe za ulaganjem
Profitabilnost
Rizik

Menadžerske, nadzorničke i radne sposobnosti

Upravljačke sposobnosti
Godine/iskustvo
Dostupnost kvalifikacija
Tehnološko znanje
Menadžerski kontakti/mreža
Vještina prodavanja
Rukovođenje osobljem

Podaci o menadžmentu

Da li su potrebni podaci dostupni?
Da li su dostupni na vreme da bi pomogli u donošenju odluka i preduzimanju akcija na popravljanju?

Društveno okruženje

Kako se malo preduzeće prilagođava tržištima?
Da li ljudi prihvataju proizvod?
Ima li nekih posebnih predrasuda, sklonosti ili nesklonosti za proizvod?

Fizička sredstva

Zgrade
Postrojenja & mašinerija
Tehnologija/reoni za održavanje
Lokacija
Transportne olakšice
Infrastruktura & javne usluge
Industrijska dobra

Tržište

Profil ciljnog tržišta
Marketinška strategija konkurencije
Udio na tržištu
Osobine/kvalitet proizvoda
Proširenje/sužavanje/stagniranje tržišta
Tržišne niše za nove/postojeće proizvode
Stanje potražnje/ponude (prošlo, sadašnje, buduće)

Ponuda sirovina

Da li su izvori adekvatni u smislu količine, kvaliteta i cijene?
Da li postaju dostupne nove sirovine koje bi mogle biti korisne za preduzeće?
Da li će i dalje biti adekvatne?

Proizvodni proces

Da li će se proizvod masovno proizvoditi?
Da li je radno intenzivan?
Da li je to naručen posao ili kontinuirana proizvodnja?
Da li se zasniva na tehnologiji proizvoda ili procesa?