



الگوی تجزیه و تحلیل swot

قوت		
قوت های ممکن	واکنش	آیا این یک قوت است؟
قوت محسوس		
داراییهیتان شامل امکانات و تجهیزات را در نظر بگیرید؟		
آیا برای محل کارتان قرار داد بلند مدت اجاره داده اید؟		
آیا محصولات شما منحصر به فرد و پیشرو بازار است؟		
آیا منابع مالی کافی برای انجام تغییراتی که می خواهید اعمال کنید را دارید؟		
آیا مزیت های هزینه ای نسبت به رقبایتان دارید؟		
آیا در تجارتتان از تکنولوژی برتری استفاده می کنید؟		
آیا تجارت شما فروش بالایی دارد؟		
آیا می توانید فروشتان را در صورت نیاز بالا ببرید؟		
قوت نامحسوس		
آیا برند های قوی قابل تشخیص دارید		
آیا به عنوان یک رهبر بازار شناخته می شوید یا یک متخصص در رشته خودتان؟		
آیا رابطه خوبی با مشتری هاتون دارید؟		
آیا با پیمانکارانتان رابطه ی محکمی دارید؟		
آیا با کارکنانتان رابطه ی مثبتی دارید؟		
آیا معاهده ی منحصر به فردی با تجارت های دیگر دارید؟		
آیا حق ثبت اختراع یا تکنولوژی خاصی دارید؟		
آیا فرایند تبلیغی ثابتی که به خوبی کار می کند دارید؟		
آیا در رشته تان تجربه ی بیشتری دارید؟		



قوت		
آیا این یک قدرت است؟	واکنش	قوت های ممکن
قدرت های محسوس		
		آیا مدیرانتان با تجربه هستند؟
		آیا شرکت شما دانش بنیان است؟
		آیا عضو انجمن های صنعتی خاصی هستید؟
		آیا تجارت شما خلاقانه است؟



ضعف ها		
آیا این یک ضعف است؟	واکنش	ضعف های ممکن
قدرت های محسوس		
		آیا امکانات و تجهیزات شما قدیمی و تاریخ گذشته اند؟
		آیا در تولید محصولات خود محدودیت دارید؟
		آیا برای تغییراتی که می خواهید اعمال کنید محدودیت مالی دارید؟
		قیمت محصولاتتان در مقایسه با رقبایتان چگونه است؟
		آیا از تکنولوژی نامناسبی در تجارتتان استفاده می کنید؟
		آیا تولید بالا و فروش پایینی دارید؟
ضعف های نامحسوس		
		آیا برند ضعیف یا غیرقابل تشخیصی دارید؟
		آیا تصویر ضعیف یا غیرقابل تشخیصی از برند خود دارید؟
		آیا رابطه ضعیفی با مشتریان خود دارید؟
		آیا رابطه ضعیفی با پیمانکاران خود دارید؟
		آیا رابطه ضعیفی با کارکنانتان دارید؟
		آیا بازار شما هنگام روبه رویی با هدف شکست می خورد؟
		آیا مدیران شما بی تجربه هستند؟
		آیا تحقیق و توسعه در سازمان شما ضعیف است؟
		آیا فاقد دانش صنعتی هستید؟
		آیا فاقد مهارت های خلاقانه هستید؟



فرصت		
فرصت های ممکن	واکنش	آیا این یک فرصت است؟
فرصت های محسوس		
آیا می توانید محدوده محصول خود را افزایش دهید؟		
آیا می توانید سود و بهره تجارت خود را گسترش دهید؟		
آیا می تواند اکثر کارهای سازمان خود را برون سپاری کنید؟		
آیا می توانید مشتریانان را به صورت جغرافیایی یا توسط محصول جدید گسترش دهید؟		
آیا رقبای غیر فعالی دارید؟		
آیا فرصت های صادراتی دارید؟		
آیا بازار کل برای محصول شما رشد می کند؟		
فرصت های کلان		
آیا تغییرات مطلوبی در اوضاع مقرراتی و سیاسی درانتظار شما است؟		
آیا تغییراتی برای محدودیت های صادرات/ واردات پیش خوا که برای تجارت شما مطلوب باشد؟		
آیا چشم انداز اقتصادی مطلوب است؟		
آیا تغییرات فرهنگی مطلوبی وجود دارد که برای شما سود آور باشد؟		
آیا تغییراتی در استفاده از تکنولوژی وجود دارد که تجارت شما از آن استفاده می کند مانند تجارت الکترونیک یا فروش اینترنتی؟		



تهدیدها		
آیا این یک تهدید است؟	واکنش	تهدیدهای ممکن
تهدیدهای صنعتی		
		آیا واردات و قیمت پایین به تجارت شما ضربه می زند؟
		آیا مصرف کنندگان برای استفاده از یک محصول جانشین حق انتخاب دارند؟
		آیا محصولات جانشین در حال افزایش است؟
		آیا بازار شما رشد کمی دارد و در حال کاهش است؟
		آیا مشتریان یا پیمانکارانتان قدرت تعیین قیمت را دارند؟
		آیا نیازهای خریداران در حال تغییر است؟
		آیا بازار کل برای محصول شما رشد می کند؟
تهدیدهای کلان		
		آیا تغییرات نرخ تبادل خارجی بر صادرات یا واردات شما تاثیر می گذارد؟
		آیا تغییرات در دمو گرافیک وجود دارد که به تجارت شما ضربه بزند؟
		آیا نظم و انضباط در صنعت شما در حال افزایش است؟