

Пробности того, как работать со SWOT читайте в статье на

www.zamarketing.ru

SWOT-ТАБЛИЦА

S = СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Приоритет	Характеристика
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

W = СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Приоритет	Характеристика
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

O = ВОЗМОЖНОСТИ

Приоритет	Характеристика
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

T = УГРОЗЫ

Приоритет	Характеристика
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

ВЫВОДЫ ИЗ SWOT-ТАБЛИЦЫ

РАБОТА С СИЛЬНЫМИ СТОРОНАМИ

Можем ли мы усилить их еще больше и укрепить свои позиции среди конкурентов?

Знают ли клиенты об этих сильных сторонах? Если нет, то что сделать, чтобы узнали?

S = СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ		Да/нет	Что нужно сделать?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

РАБОТА СО СЛАБЫМИ СТОРОНАМИ

Можем ли мы избавиться от них или кардинально изменить? Если да, в какой срок и как?

Если избавиться невозможно, как мы можем подтянуть их до уровня "нормально" вместо "слабо" ?

Если невозможны любые изменения, то как минимизировать влияние этого пункта на бизнес?

W = СЛАБЫЕ СТОРОНЫ		Да/нет	Что нужно сделать?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

РАБОТА С ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Как усилить или дополнить сильные стороны компании еще больше, используя возможности?

Как с помощью возможностей ослабить влияние слабых сторон или полностью решить их?

O = ВОЗМОЖНОСТИ			На что можно повлиять и как?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

РАБОТА С УГРОЗАМИ

Как подготовиться так, чтобы при проявлении угрозы, она не повлияла на бизнес или повлияло минимально?

Могут ли быть подготовлены решения для быстрого ответа (быстрой реакции) при проявлении угрозы?

T = УГРОЗЫ		Да/нет	Что нужно сделать?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			