

SWOT Analizi Çalışma Sayfası

SWOT (güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler) analizi, işletmenizi daha ileriye taşımak için uygulanacak farklı stratejiler belirlemenize yardımcı olabilir. Tabloyu doldururken kendinize sormanız gereken soruların bazı örnekleri aşağıda verilmiştir. Ancak, sadece bu soruları sormayın.

Güçlü ve zayıf yönler, işletmenizle doğrudan ilgili iç faktörlerdir. Bir eylemde bulunarak güçlü veya zayıf yönlerinize etki sağlarsınız.

İşletmenizin sahip olduğu **GÜÇLÜ YÖNLER**, rekabette öne çıkmaya yardımcı olur.

- *İşletmeniz şu anda neyi iyi yapıyor?*
- *En kârlı ürün veya hizmetler hangileri?*
- *Benzersiz bir ürün veya hizmet sunuyor musunuz?*
- *En iyi müşterileriniz neden sizden alışveriş yapmaya devam ediyor?*
- *Yeni müşteriler sizi nasıl buluyor?*
- *Tedarikçilerinizle ilişkileriniz iyi mi?*

ZAYIF YÖNLER, hedeflere ulaşmayı işletmeniz için zor hale getirir.

- *Müşteriler neden işletmenizden bir şeyler almayı bırakıyor?*
- *Müşteriler neden mağazaya gelmiyor?*
- *Ne tür şikayetler alıyorsunuz?*
- *Borçlarınızı ödemekte zorlanıyor musunuz?*
- *Tedarikçi bulmak veya elinizde tutmakta zorlanıyor musunuz?*
- *Para veya çalışan eksikliği nedeniyle herhangi bir işi geri çevirmek zorunda kaldınız mı?*

Fırsatlar ve tehditler genellikle dış faktörlerdir. Bu faktörler için plan yapmak ve sonuçlarıyla başa çıkmak zorunda olduğunuzdan, kontrolleri daha zor olabilir.

FIRSATLAR, işletmenizden bağımsızdır. Yardımcı olabilmelerinin yanı sıra hedeflerinize ulaşmak için de kullanılabilirler.

- *Mevcut müşterilerinizden kazandığınız parayı artırmanın veya yeni müşteriler çekmenin potansiyel yollarını tespit etmenize rağmen henüz eyleme geçmediniz mi?*
- *İşletmeniz yakınlarında çok sayıda potansiyel müşteriye sahip olan ancak rakip işletme olmayan yerler var mı?*
- *Müşterilerin tercihleri nasıl değişiyor ve işletmeniz bu değişikliklerden nasıl yararlanabilir?*

TEHDİTLER, işletmenizden bağımsızdır ve büyümenizi etkileyebilir.

- *Size yakın bir konumda açılacak büyük bir şirketle rekabet edebilir misiniz?*

- Rakipleriniz benzer bir ürün veya hizmeti daha düşük bir fiyata sunuyor mu?
- Sattığınız ürüne olan talep azalıyor mu?
- Yasada yapılacak bir değişiklik işinizi etkileyebilir mi?

Talimatlar: İşletmenizi düşünerek tabloyu doldurun. Ayrıca, çalışanlarınızdan veya iş ortaklarınızdan bir SWOT analizi yapmalarını ve sonuçları sizin sonuçlarınızla karşılaştırmalarını isteyebilirsiniz.

| | |
|---------------------|---------------------|
| Güçlü Yönler | Zayıf Yönler |
| Fırsatlar | Tehditler |

Notlar:

Potansiyel stratejiler ve eylemler: