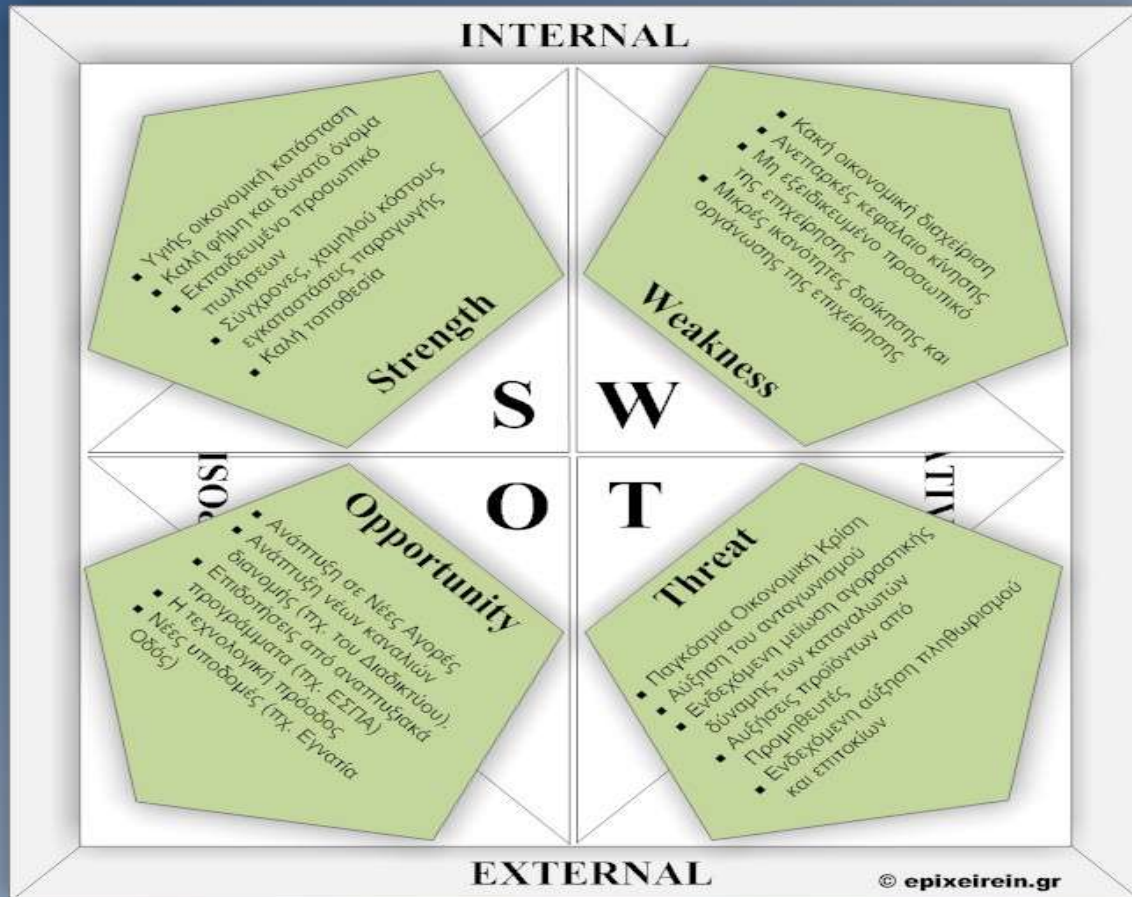


# SWOT Ανάλυση



# Πατέρας της “SWOT” Ανάλυση



**Albert Humphrey**

καθηγητής την δεκαετία του 60 και 70  
στο **Stanford University**.

# Τι είναι η “SWOT”



- Ένα αποτελεσματικό εργαλείο για την εκμετάλλευση των ευκαιριών που υπάρχουν στο περιβάλλον που δραστηριοποιείται μια επιχείρηση
- Μια τεχνική η οποία δίνει τη δυνατότητα μετακίνησης από ένα περιβάλλον στατικό και παραδοσιακών στρατηγικών σε ένα περιβάλλον νέων προοπτικών
- Η Ανάλυση η οποία εξετάζει τα **Ισχυρά** (Strengths) και **Αδύναμα** σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις **Ευκαιρίες** (Opportunities) και **Απειλές** (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται.

# Τελικά η ανάλυση “SWOT” είναι .....



Είναι ένα σύστημα το οποίο παρουσιάζει με πρακτικό τρόπο το εσωτερικό και εξωτερικά περιβάλλον της εκμ/σης ορίζοντας τις βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες προτεραιότητες και δίνει έναν εύκολο τρόπο δημιουργίας μιας ομάδας διαχείρισης η οποία μπορεί να επιτύχει την ανάπτυξη – αύξηση του κέρδους.

# Τι είναι η “SWOT”



Η ονομασία της είναι ακρωνύμιο των αντίστοιχων αγγλικών λέξεων

Strengths

Weaknesses

Εσωτερικό Περιβάλλον

Opportunities

Threats

Εξωτερικό Περιβάλλον

# Σε τι χρησιμεύει;



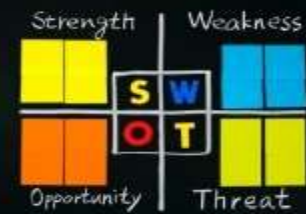
Προκειμένου να αξιολογηθεί η κατάσταση που βρίσκεται σήμερα μια επιχείρηση με στόχο να παρθούν αποφάσεις και να διαμορφωθεί έτσι η μελλοντική στρατηγική της

# ΣΚΟΠΟΣ



- Να εντοπίσει τα πλεονεκτήματα των δυνατοτήτων της εκμ/σης και των ευκαιριών του εξωτερικού περιβάλλοντος
- Να ελαχιστοποιήσει τα αδύνατα σημεία της εκμ/σης και να εντοπίσει τις απειλές από το εξωτερικό της περιβάλλον

# Η εφαρμογή



1. Προϊόν (Τι θα παράγω για να το πουλήσω)
2. Διαδικασία (Πώς θα το παράγω και πώς θα πουλήσω)
3. Πελάτες (Σε ποιους θα πουλήσω)
4. Διανομή (Πώς θα φτάσει το προϊόν στους πελάτες)
5. Χρηματοοικονομικά (Ποιες οι τιμές, το κόστος, οι επενδύσεις)
6. Διοίκηση (Πώς θα γίνει η διαχείριση όλων των παραπάνω)



# Brainstorm (έμπνευση)

## Βασικά συστατικά



Για να είναι χρήσιμη η ανάλυση θα πρέπει:

- Σκέψη έξω από το κουτί
- Ελευθερία έκφρασης της γνώμης
- Επιθυμία να διαφυγής από τις παραδοσιακές μεθόδους παραγωγής
- Διάθεση για αλλαγή
- Διαθεσιμότητα ποικιλίας προοπτικών

# Τι μπορείτε να κάνετε με την ανάλυση SWOT



*Η ανάλυση SWOT μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό εργαλείο για κάθε επιχείρηση.*

- ❖ Μπορούν να εντοπιστούν τα Δυνατά σημεία της εκμ/σης και μέσω επενδύσεων πάνω σε αυτά να αξιοποιηθούν οι μελλοντικές ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν.
- ❖ Μπορούν να προσδιοριστούν οι Απειλές και οι Κίνδυνοι που θα παρουσιαστούν και να τους αποφευχθούν με τα κατάλληλα βήματα.

# Τι μπορείτε να κάνετε με την ανάλυση SWOT



- ❖ Αξιολόγηση της υπάρχουσας στρατηγικής η οποία θα βοηθήσει στην διαμόρφωση της νέας.
- ❖ Οι πληροφορίες και οι γνώσεις που αποκτώνται μέσα από την διαδικασία της [SWOT Analysis](#), μειώνουν σημαντικά το ρίσκο κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων και δίνεται έτσι η δυνατότητα λήψης μελετημένων και στρατηγικού τύπου αποφάσεων.

# Άρα με την ανάλυση SWOT.....



- ❖ Βρείτε τα **Δυνατά** σημεία της εκμ/σής σας και επενδύστε σε αυτά.
- ❖ Βρείτε τα **Αδύνατα** και διορθώστε τα.
- ❖ Εκμεταλλευτείτε της μελλοντικές **Ευκαιρίες** που θα παρουσιαστούν.
- ❖ Εντοπίστε τους πιθανούς **Κινδύνους** και προετοιμαστείτε κατάλληλα!

# Δυνατότητες - Αδυναμίες



Οι Δυνατότητες και οι Αδυναμίες της εκμ/σης είναι εσωτερικοί παράγοντες που εντοπίζονται από την ανάλυση των λειτουργιών και συστημάτων της εκμ/σης.

# Δυνατότητες



Τα ΔΥΝΑΤΑ σημεία σε μια επιχείρηση μπορούν να περιλαμβάνουν:

- Κάποια “ειδικά” προϊόντα και υπηρεσίες που δεν υπάρχουν στην αγορά.
- Υγιής οικονομική κατάσταση (ταμειακές ροές, αυξανόμενος κύκλος εργασιών και κερδοφορία, κλπ.).
- Σωστή οικονομική διαχείριση.
- Ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα και καλή σχέση με την τράπεζα.
- Η γνώση και εμπειρία του αντικειμένου.
- Η καλή τοποθεσία της εκμ/σης.
- Καλή φήμη.
- Το “ανταγωνιστικό πλεονέκτημα” της εκμ/σης!
- Κάτι το οποίο προσφέρει η επιχείρηση το οποίο δεν προσφέρει κανείς άλλος!

# Σχετικές Ερωτήσεις



- Τι είναι αυτό που διαφοροποιεί την εκμ/σή σας στην αγορά;
- Ποια ήταν τα πλέον αξιοσημείωτα επιτεύγματα σας;
- Τι σχετικούς πόρους έχετε;
- Είναι το ηθικό των ιδιοκτητών σε υψηλά επίπεδα;
- Υπάρχουν κίνητρα σε θέση να ανταμείψουν τους ιδιοκτήτες και εργαζόμενους για την καλή δουλειά;
- Η εκμ/σή σας διαχειρίζεται τα αποθέματά της αποτελεσματικά;
- Σε τι αποδίδετε την επιτυχία σας;
- Πώς μπορείτε να μετρήσετε την επιτυχία;
- Ποιό είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα σας;

# Ερωτήσεις συνέχεια.....



- Ποιο είναι το δυνατό τμήμα της εκμ/σης σας (παραγωγή, εμπορία, κλπ);
- Τι βλέπουν οι άλλοι (παραγωγή, εμπορία, κλπ);
- Ποιες είναι οι κύριες πηγές εσόδων και κερδών της εκμ/σης σας;
- Που εστιάζει κυρίως η εκμ/σή σας;
- Ποιο είναι το μερίδιο αγοράς της εκμ/σης σας;
- Είναι το μάρκετινγκ / διαφήμισή σας αποτελεσματικά;
- Γιατί αποφασίσατε να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας;
- Ποια ήταν τα κίνητρα;
- Αυτοί οι παράγοντες αποτελούν ακόμα μερικά από τα δυνατά σας σημεία;



# Αδυναμίες



Τα **ΑΔΥΝΑΤΑ** σημεία ή τα σημεία που μειονεκτεί η επιχείρηση μπορεί να είναι:

- Η κακή οικονομική διαχείριση.
- Οι μικρές ικανότητες διοίκησης και οργάνωσης της επιχείρησης.
- Το ανεπαρκές κεφάλαιο κίνησης.
- Μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ.
- Το μη εξειδικευμένο προσωπικό της εκμ/σης.
- Προβλήματα στις λειτουργίες της (π.χ. στην παραγωγή, διανομή, προώθηση, τιμολόγηση, κτλ.)
- Μη διαθέσιμη εργασία

# Σχετικά Ερωτήματα



- Τι δεν κάνει καλά η εκμ/σή σας(παραγωγή, εμπορία, κλπ);
- Τι βλέπουν οι άλλοι ως αδυναμίες σας (παραγωγή, εμπορία, κλπ);
- Τι πρέπει να αποφευχθεί;
- Ποιο είναι το μερίδιο αγοράς της επιχείρησής σας;
- Είναι το μάρκετινγκ / διαφήμισης αποτελεσματικό;
- Είναι η εκμ/ση υπό αμφισβήτηση;
- Έχει τη δυνατότητα η εκμ/ση για μείωση των τιμών;
- Γιατί οι πελάτες δεν αγοράζουν από εσάς;
- Τι σχετικούς πόρους χρειάζεστε;
- Οι εργαζόμενοι σας έδιναν τον καλύτερό τους εαυτό;
- Υπάρχουν κίνητρα σε θέση να ανταμείψουν τον ιδιοκτήτη για την καλή δουλειά;
- Η εκμ/σή σας διαχειρίζεται τα αποθέματά της αποτελεσματικά;

# Κοινές Ερωτήσεις



- Ποιο το προφίλ του παραγωγού; (παραδοσιακός, νεωτεριστής, ριψοκίνδυνος;)
- Ποια η εμπειρία του παραγωγού;
- Είναι πρόθυμος ο παραγωγός για την υιοθέτηση καινοτόμων ιδεών;
- Υπάρχει διαθέσιμη εργασία; Ποιος ο βαθμός απασχόλησης;
- Διαθέτει η εκμ/ση ίδιο έδαφος; Σε τι έκταση;
- Ποιο το κόστος ενοικίασης ξένου εδάφους;
- Διαθέτει η εκμ/ση κτιριακές εγκαταστάσεις;
- Διαθέτει η εκμ/ση μηχανικό εξοπλισμό;
- Ο μηχανικός εξοπλισμός είναι σύγχρονος ή παλιός
- Το σχέδιο παραγωγής της εκμ/σης είναι καινοτόμο ή παραδοσιακό;
- Το σ.π. της εκμ/σης αξιοποιεί τον υπάρχον μηχανικό εξοπλισμό;
- Ποιος κλάδος του σ.π. συμβάλλει περισσότερο στην ακαθάριστη πρόσοδο της εκμ/σης;
- Ποιος κλάδος του σ.π. καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών παραγωγής της εκμ/σης;
- Ποια είναι η μεγαλύτερη δαπάνη της εκμ/σης;
- Το Ακ.Κέρδος της Εκμ/σης καλύπτει το Σταθερό κόστος της;
- Υπάρχει δάνειο; Ποιο το τοκοχρεολύσιο; Πότε αποπληρώνεται;
- Ποια η αποδοτικότητα κεφαλαίου της εκμ/σης.

# Ευκαιρίες - Απειλές



Οι **Ευκαιρίες** και **Απειλές** της επιχείρησης εντοπίζονται από την μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείτε η εκμ/ση.

Εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης είναι:

- **πολιτικοί** (ένα καινούριο νομοσχέδιο, ή ακόμα και μια αλλαγή στην κυβέρνηση)
- **οικονομικοί** (αύξηση φορολογίας, μείωση επιτοκίων)
- **κοινωνικοί** (αύξηση πληθυσμού, ανεργία) &
- **τεχνολογικοί** (νέες μεθόδους παραγωγής, νέες τεχνολογίες)



# Ευκαιρίες

- Νέες υποδομές που δημιουργούνται (πχ. *Εγνατία Οδός, Βιοτεχνικές Περιοχές, κλπ.*).
- Οι επιδοτήσεις από αναπτυξιακά Εθνικά και Ευρωπαϊκά προγράμματα (πχ. *ΕΣΠΑ*).
- Τα “κενά” στην αγορά τα οποία να μπορεί να τα καλύψει η επιχείρησή .
- Η “ανάγκη” για νέα προϊόντα και υπηρεσίες από τους καταναλωτές.
- Οι αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών.
- Η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής (π.χ. *μέσω του Διαδικτύου*).
- Η τεχνολογική πρόοδος (νέα υλικά, νέες μέθοδοι παραγωγής, έξυπνα συστήματα, κλπ.).
- Οι νέοι τρόποι εύρεσης και αγοράς προϊόντων από τους καταναλωτές (πχ. *amazon, e-shop, eBay, κλπ.*).
- Οι νέοι τρόπου δικτύωσης των νέων (πχ. *blogs, [facebook](#), κλπ.*).

# Σχετικά Ερωτήματα



- Τι μπορώ να κάνω για τη βελτίωση της εκμ/σης;
- Ποιες νέες τεχνολογίες είναι διαθέσιμες τις οποίες μπορεί η εκμ/ση να χρησιμοποιήσει για μείωση του κόστους;
- Ποιες οι τάσεις της αγοράς;
- Ποιες είναι οι νέες σχέσεις που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν;
- Υπάρχουν νέες επιχειρηματικές στρατηγικές που θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει η εκμ/ση;
- Μπορεί η ποιότητα των εργασιών, τα προϊόντα και η διαχείριση των αποθεμάτων να βελτιωθεί χωρίς σοβαρές επιπτώσεις κόστους;
- Μπορεί να δημιουργηθεί ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών;
- Είναι μια ευκαιρία να απαιτηθούν καλύτερες τιμές από τους προμηθευτές;
- Υπάρχει η δυνατότητα να ληφθούν υψηλότερες τιμές για την παραγωγή;

# Ερωτήσεις συνέχεια.....



- Μπορεί να αυξηθεί η αποδοτικότητα μέσα από την παραγωγή άλλων προϊόντων;
- Ποιες είναι οι νέες κυβερνητικές πολιτικές ή ποια προγράμματα είναι διαθέσιμα;
- Τι ενδιαφέροντα κοινωνικά πρότυπα, στα πληθυσμιακά χαρακτηριστικά, αλλαγές στον τρόπο ζωής, κλπ συμβαίνουν που θα μπορούσε να ωφελήσει την εκμ/ση;
- Ποιες είναι οι ενδιαφέρουσες τοπικές εκδηλώσεις που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν προς όφελος της εκμ/σης;

# ΑΠΕΙΛΕΣ



- ο Μια Παγκόσμια Οικονομική Κρίση.
- ο Μια ενδεχόμενη μείωση της κατανάλωσης.
- ο Η αύξηση του ανταγωνισμού.
- ο Η είσοδος πολλών νέων επιχειρήσεων στην αγορά.
- ο Μια ενδεχόμενη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών.
- ο Η υπερβολική εξάρτηση από έναν Προμηθευτή.
- ο Η αύξηση των τιμών από τους Προμηθευτές
- ο Αλλαγές στη νομοθεσία (πχ. αύξηση φορολογίας, επιπλέον άδειες ή εγκρίσεις για άδεια λειτουργίας, κλπ.)
- ο Οι Διεθνές πολιτικό-οικονομικές συγκυρίες (π.χ τρομοκρατία, αύξηση πετρελαίου, κλπ.).
- ο Μια ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού και των επιτοκίων.
- ο Η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες (πχ. αύξηση ακάλυπτων επιταγών, κλπ.).



# Σχετικά Ερωτήματα



- Έχουν γίνει σημαντικές αλλαγές στον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται η εκμ/ση;
- Ποια εμπόδια αντιμετωπίζει η εκμ/ση;
- Πώς λειτουργεί για την εκμ/ση ο ανταγωνισμός;
- Υπάρχουν ή προβλέπεται να υπάρξουν νέοι ανταγωνιστές στην αγορά που δραστηριοποιείται η εκμ/ση;
- Υπάρχουν νέες ρυθμίσεις στον κλάδο της εκμ/σης που καθιστούν δύσκολη την κερδοφορία;
- Η αλλαγή στην τεχνολογία απειλεί την κερδοφορία της εκμ/σης;
- Η εκμ/ση συμβαδίζει με τις τεχνολογικές αλλαγές;

# Ερωτήσεις συνέχεια.....



- Έχουν βρεθεί υπό πίεση τα περιθώρια κέρδους της εκμ/σης;
- Οι διεθνείς ανταγωνιστές λαμβάνουν μερίδιο αγοράς;
- Ποιες άλλες αλλαγές στην αγορά θα μπορούσαν να βλάψουν την κερδοφορία της εκμ/σης;
- Μήπως έχει η εκμ/ση την κακή του χρέους ή προβλήματα ταμειακής ροής;
- Είναι επαρκώς εκπαιδευμένοι οι εργαζόμενοι και λαμβάνουν κίνητρο;
- Η εκμ/ση παράγει πάρα πολλά διαφορετικά προϊόντα;
- Θα μπορούσε να απειλήσει σοβαρά την εκμ/ση οποιαδήποτε από τις αδυναμίες της;

Σας ευχαριστώ για την προσοχή σας

