

ПОШАГОВЫЙ АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА

Пожалуй, SWOT-анализ - это самый популярный среди российских менеджеров вид анализа. Он используется для прояснения сильных и слабых сторон, возможностей и рисков в стратегическом планировании. Возможности - это все то, что связано с сильными сторонами или может компенсировать слабые стороны. Риски могут быть большими и малыми. Большие риски важно свести к небольшим проблемам.

Когда мы говорим о сильных и слабых сторонах, имеем в виду внутренние возможности и ограничения. Возможности и риски позволяют проанализировать внешнюю ситуацию и сравнить себя с конкурентами.

Алгоритм проведения анализа:

Шаг 1. Опишите базовые цели организации или проекта, проясните причины развития этого направления, обсудите мотивы движимые вами.

Шаг 2. С помощью стикеров зафиксируйте сильные и слабые стороны организации, ответив на вопросы. Примеры вопросов:

Сильные стороны.

- Чем мы сильны в технологиях?
- Какие сильные стороны у нашего персонала?
- Какая сильная сторона нашего бренда?
- За что нас любят клиенты?
- Что мы умеем делать хорошо?
- Что позволяет нам развиваться?
- Что является стержнем нашей компании?
- В каких еще сферах мы большие молодцы?

Слабые стороны.

- Что мешает активному развитию компании?
- Что мешает реализовывать инновации?
- В чем мы пока слабы?
- В чем отстали наши технологии?
- В чем недостатки нашего маркетинга?
- Какие ошибки мы совершаем?

Шаг 3. Сгруппируйте полученные результаты. Дайте группам названия. Обсудите полученные результаты. Запишите выводы на отдельном листе.

Шаг 4. Риски. Вспомните слабые стороны, какие риски они влекут за собой?

- Что может вам помешать?
- Что против него делают конкуренты?
- Какие барьеры вам могут встретиться на пути?
- К чему вам нужно быть готовыми?

Шаг 5. Перенесите стикеры на шаблон. Сгруппируйте.

Шаг 6. Внимательно посмотрите на сильные стороны. Какие возможности они вам дают? Ответьте на стикерах на вопросы:

- Как мы можем использовать наши сильные стороны?
- Что из происходящего на рынке позволит нам быть успешными?
- Чем мы выгодно отличаемся от конкурентов?
- Какие возможности мы еще не используем?
- Посмотрите на риски, как вы можете их перевести в возможности?

Шаг 7. Просчитайте все записанное в квадрате Возможности, дополните, если появились новые идеи. Просчитайте еще раз содержимое трех остальных квадратов. Что еще можно перевести в возможности. Насколько велики риски? Что можно сделать, чтобы снизить их влияние или использовать для усиления роста? Как подготовиться к любым неприятностям? Зафиксируйте ответы в возможности. Перенесите решения на парковочные доски.

Итоги можно перевести в электронный вид. Быстро и красиво это можно сделать, например, с помощью встроенных шаблонов для SWOT- анализа в программах Mural.ly и ConceptDraw Pro.

