

# МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

## Самостійна робота №1

Технологія SWOT аналізу широко використовується в стратегічному управлінні та менеджменті, так як є одночасно простим і якісним інструментом для оцінки конкурентоспроможності компанії на ринку.

Ефективний SWOT аналіз повинен починатися з двох дій:

- Проведіть аналіз ринку, на якому функціонує компанія, важливу увагу приділіть дослідженню споживачів і визначення ключових характеристик товару. Від того, хто є цільовою аудиторією, які критерії якості пред'являє споживач до продукту залежить більше 70% висновків SWOT аналізу.
- Проведіть конкурентний аналіз і визначте ключових конкурентів. Від того, хто є конкурентом буде залежати визначення сильних і слабких сторін товару.

### ***КРОК 1: ВИЗНАЧТЕ СИЛЬНІ І СЛАБКІ СТОРОНИ ПРОДУКТУ***

Першим кроком у проведенні SWOT аналізу є визначення сильних і слабких сторін товару або послуги. Для цього складіть порівняльний аналіз внутрішніх ресурсів компанії або товару з ключовими конкурентами:

- Ті параметри, які виявилися кращими, ніж у конкурентів - сильні сторони Вашого продукту.
- Параметри, які виявилися гіршими, ніж у конкурентів - слабкі сторони Вашого продукту

1.1 Перегляньте перераховані варіанти сильних і слабких сторін, напишіть свої варіанти, які найкращому чином відповідають вашому бізнесу

1.2 Відзначте «+» в стовпці ті чинники, які є ключовими факторами успіху на ринку

1.3 Складіть рейтинг обраних факторів від 1 до ...

1.4 По кожному фактору проведіть порівняльний аналіз з ключовими конкурентами

1.5 Випишіть всі сильні сторони в таблицю із зазначенням рейтингу

1.6 Проведіть перевірку важливості обраних сильних сторін

1.7 Випишіть всі слабкі сторони в таблицю із зазначенням рейтингу

1.8 Проведіть перевірку важливості обраних слабких сторін

1.9 Підсумковий рейтинг сильних і слабких сторін

У підсумковому рейтингу сильних і слабких сторін залишайте тільки ті параметри, на які відповідь "так" на всі поставлені запитання.

## ***КРОК 2: ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗРОСТАННЯ***

- 2.1 Перегляньте перераховані варіанти джерел зростання бізнесу і напишіть додаткові напрямку росту.
- 2.2 Який обсяг продажів або прибутку в міс. може принести дана можливість?
- 2.3 Складіть рейтинг від обсягу продажів або прибутку
- 2.4 Випишіть всі можливості в таблицю із зазначенням рейтингу.
- 2.5 Проведіть перевірку дієздатності можливостей.
- 2.6 Підсумковий рейтинг можливостей.

## ***КРОК 3: ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГРОЗ***

- 3.1 Перегляньте перераховані варіанти загроз для зростання бізнесу і напишіть додаткові складності
  - 3.2 До втрати якого обсягу продажів або прибутку (в тиждень/місяць/рік) може привести ця загроза?
  - 3.3 Складіть рейтинг від обсягу продажів або прибутку
  - 3.4 Випишіть всі загрози в таблицю із зазначенням рейтингу
  - 3.5 Проведіть перевірку дієздатності загроз
  - 3.6 Підсумковий рейтинг погроз
- У підсумковому рейтингу сильних і слабких сторін залишайте тільки ті параметри, на які відповідь "так" на всі поставлені запитання.

## ***КРОК 4: ПОБУДОВА ТАБЛИЦІ SWOT***

Таблиця в Excel заповнюється автоматично, якщо заповнені попередні 1-3 листи файлу.

## ***КРОК 5: ФОРМУЛЮВАННЯ 10 КЛЮЧОВИХ ВИСНОВКІВ***

Дайте відповіді на такі питання:

1. Яку конкурентну перевагу слід зміцнювати компанії?
2. Які сильні сторони компанії не так очевидні для покупців і потребують більш ефективної комунікації?
3. Що необхідно зробити, щоб в максимально короткий термін реалізувати можливості?
4. Як в розвитку можливостей використовувати сильні сторони продукту?
5. Як мінімізувати вплив слабких сторін на продукт?
6. План дій щодо усунення слабких сторін або перетворенню слабких сторін в сильні
7. Як приховати ті слабкі сторони, які неможливо змінити?
8. Яким чином можна нейтралізувати загрози?
9. Чи можна перетворити загрози в можливості бізнесу і в джерела зростання продажів?
10. Що необхідно зробити, щоб захиститися від загроз в максимально короткий термін?