تحليل SWOT

معنى نقاط القوة Strengths في تحليل SWOT

تعتبر نقاط القوة العوامل الأساسية والداخلية الإيجابية في مؤسستك تتمثل في المميزات ، هذه هي الأشياء التي تقع ضمن سيطرة مؤسستك ويمكن الاستفادة منها لتحسين استراتيجيتك، ويمكن استخلاصها من الأسئلة التالية:

- ما هي الاستراتيجيات التي عملت بشكل أفضل في الماضي؟
- ما هي نقاط قوتك بناء على ملاحظات المنافس؟
- ما الذي يحبه العملاء في علامتك التجارية؟
- ما هي ميزتك من حيث أصول الشركة (المالية، القوى العاملة، الإدارة، الطاقة الإنتاجية)؟
- ما هي العلاقات التجارية التي تساعدك على التنافس في السوق؟

معنى نقاط الضعفWeaknesses الضعف في تحليل SWOT

نقاط الضعف هي العوامل الداخلية السلبية (العيوب) التي يمكن اكتشافها داخل مؤسستك ويمكن أن تؤثر على قدرتك التنافسية، وتُستخلص من الأسئلة التالية:

- ما الذي يفعله المنافسون بشكل أفضل (تقليل الأسعار، تحسين ميزات المنتج)؟
- ما الشيء الذي يكرهه العملاء في منتجاتك؟
- هل تحتاج إلى معدات إضافية؟
- هل موظفيك وإدارتك مدربون بشكل كاف؟
- ما هو اختراق السوق بالنسبة لعملك التجاري؟ هل تصل إلى السوق المستهدف؟

ما هو المقصود بـ الفرصOpportunities في تحليل SWOT

الفرص في تحليل SWOT يُقصد بها الانفتاح في السوق أو العوامل الخارجية الإيجابية التي يمكن الاستفادة منها لتوفير فرص إضافية للنمو، وتحصل عليها من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي المجالات المحتملة التي تمكنك من تطبيق نقاط قوتك؟
- هل هناك تحول في مواقف العملاء واحتياجاتهم؟
- هل هناك أي تغييرات جديدة في الممارسات التجارية بحيث يمكن لمؤسستك الاستفادة منها؟
- هل قمت بتوسيع مجال السوق الخاص بك، أو دخلت أسواق جديدة؟
- هل يمكنك جعل الإنتاج أكثر كفاءة؟
- هل يعاني منافسك من مشاعر سلبية لدى العملاء، وهل يمكنك جذب هؤلاء العملاء إلى عملك؟

المقصود بـ التهديداتThreats في تحليل SWOT

التهديدات هي العوامل الخارجية السلبية التي يمكن أن تضر بعملك، مثل المنتجات ذات الأسعار التنافسية، أو المنتجات القادمة التي يمكن أن تؤثر على أرقام مبيعاتك، والإجابة على الأسئلة التالية توضح لك هذه الفرص:

- هل منتجك قادر على تلبية طلبات العملاء؟
- هل هناك أي منتجات جديدة في السوق في منافسة بشكل مباشر مع منتجاتك؟
- هل منتجات منافسيك أرخص وأفضل؟
- هل هناك تحول للعميل من منتجاتك أو خدماتك إلى منافسيك؟
- هل يقوم منافسيك بتطوير منتجات أحدث وأفضل؟
- هل عملك قابل للنمو ماليًا أو هل يعاني من مشاكل في التدفق النقدي؟

هل موظفيك راضون ويؤدون أفضل ما لديهم؟

المرجع: https://bakkah.com/ar/knowledge-center/swot-vs-pest-analysis