

SWOT analiza

Uspeh zavisi od mnogo činilaca, na neke od njih možemo da utičemo a na neke ne, puno puta se tu umeša i sreća. Međutim, jedna od velikih, ako ne i najveća, prednost je poznavanje svojih mogućnosti. Ako znamo koliko možemo i koliko smo spremni i dokle možemo da idemo, imamo prednost ne samo na privatnom nego i na poslovnom planu.

Upoznavanje samog sebe i svoje ličnosti nije lak posao ali sa puno samoanalize, razmišljanja i iskustva možemo da znamo ko smo i kako reagujemo u datoj situaciji. Međutim posao i/ili kompaniju možda ne poznajemo uvek toliko, niti smo toliko vremena proveli upoznavajući je, a osim toga postoje razni spoljni faktori koji utiču na njen potencijal. Ipak, znati prednosti i mane svoje kompanije, svog radnog sektora ili svog projekta može da bude esencijalno za uspeh. I šta više, čak i kada dobro poznajete svoje poslovanje, uvek treba periodično izanalizirati postojeće stanje i staviti stvari na papir, jer se tako mnogo bolje razumeju, ne zaboravljaju, a u pisanom obliku su dostupne i vašim drugim saradnicima. Za tu svrhu postoji tzv. SWOT analiza.

Šta je swot analiza?

Swot analiza je alat za upoznavanje situacije u vašoj kompaniji ili odeljenju. Pomoću nje možete utvrditi gde je vaša kompanija najača tj. koje su joj vrline; gde je najslabija i koje su joj mane; koji potencijal ima tj. gde postoji slobodan prostor za rast i razvitak i koje joj opasnosti prete i u kojoj tački je najslabija. Na ovaj način možete bolje razumeti i svoju okolinu. Podatke koje dobijete ovom analizom možete koristiti za odluke koje su strateški važne, za formulisanje misije i vizije preduzeća, utvrđivanje prioriternih akcija u daljem periodu ili slično...

Swot analizu je uvek dobro da radi više ljudi iz firme / sektora, za koji se radi analiza i za nju treba izdvojiti dovoljno vremena jer analiza zahteva razmišljanje i više ljudi će obično biti pametniji od jednog. Takođe, neophodno je da u ovoj analizi uvek budete objektivni - nije moguće da vaša firma nema mane ili opasnosti na koje treba da obrati pažnju.

SWOT analiza predstavlja akronim engleskih reči:

S - snaga (eng. strengths) - u zavisnosti od polja koje podvrgavamo analizi, označava snagu i potencijal tog polja. Na primer, ako se swot analiza radi za marketing odeljenje, ovde se unose karakteristike marketing odeljenja u kojima je ono jako, stabilno i stavke koje ono radi dobro. Generalno, ovo polje se odnosi na sve ono u čemu ste dobri i sve ono što dobro radite. Ovom stavkom ukazujete na prednosti koje imate u odnosu na druge ili na konkurenciju. Podaci koje budete dobili značiće vam nešto samo ukoliko budete realni tako da treba da obratite pažnju da ostanete realni. Pokušajte da se stavite u poziciju kupca ili nekog klijenta, možda će vam to biti od pomoći.

W - slabosti (eng. weaknesses) - Ove karakteristike mogu da vam ukažu na sve ono što se ne radi dobro, na lošu produktivnost, loš timski rad ili bilo koji drugi aspekt posla koji nije u rangu prihvatljivog. Upozorenje da budete realni i ovde važi, kao i prednosti koje možete dobiti

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

postavljajući se iz ugla partnera, klijenta ili saradnika. Izbegavajte situacije "nije tako strašno" a zapravo jeste. Popišite greške i pretvorite ih u planove na kojima ćete raditi i postepeno smanjivati njihov broj (ispravljajući ih).

O - prilike (eng. opportunities) - analiza spoljašnjih faktora (okoline) može da vam ukaže na postojanje novih prilika za rast i ostvarivanje profita preduzeća. To može da bude bilo šta, povoljna situacija na tržištu, novi proizvod, naprednija tehnologija pa čak i neki nov radnik koji može da pokrene stvari. Obraćajte panju na svoju okolinu, na svoju konkurenciju jer i na tuđim greškama se uči a to je, svakako, dobra prilika da vas greške manje koštaju. Svaku priliku koju ugledate u najmanju ruku razmotrite, nećete moći usvojiti svakako sve ali ih bar razmotrite.

T - pretnje (eng. threats) - promene u eksternoj okolini mogu predstavljati i pretnje za rast i razvoj preduzeća, te njegov opstanak na tržištu. Pretnje takođe mogu biti razne - ulazak nove konkurencije, ukidanje donacija za vrstu projekata koje vi radite, donošenje nepovoljnih zakona, ekonomska kriza u zemlji i dr.

Analiza snaga (S) i slabosti (W) predstavlja **internu analizu preduzeća**, dok analiza prilika (O) i pretnji (T) predstavlja **eksternu analizu** tj. analizu okoline u kojoj preduzeće deluje.

Radeći SWOT analizu preduzeća treba stalno imati na umu kako se (i da li se) određene slabosti preduzeća ili pretnje iz okoline mogu pretvoriti u snage ili prilike, koje ono može iskoristiti za postizanje konkurentne prednosti na tržištu.

Faktori koji pomažu - unutrašnjeg porekla SNAGA	Faktori koji štete - unutrašnjeg porekla SLABOSTI
Faktori koji pomažu - spoljnjeg porekla PRILIKE	Faktori koji štete - spoljnjeg porekla PRETNJE

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima