

SWOT-analys

I en SWOT-analys analyserar du företagets styrkor och svagheter, möjligheter och hot. SWOT-analysen ger en övergripande bild av företagets nuläge, vilka faktorer det kan utnyttja för sin utveckling och vilka faktorer det behöver förbättra och se upp med.

Säkert har du någon gång skrivit en plus- och minuslista med för- och nackdelar inför ett viktigt beslut. En SWOT-analys är egentligen i grunden samma sak. Förkortningen SWOT står för engelskans Strengths, Weaknesses, Opportunities och Threats, det vill säga Styrkor, Svagheter, Möjligheter och Hot på svenska.

Att göra en SWOT-analys är ett bra sätt att titta på sin verksamhet eller affärsidé och öka beredskapen inför vad som kan komma i framtiden. Den är också ett bra underlag när du ska välja strategi längre fram. Man kan göra en SWOT-analys på hela företaget, eller en enskild produkt eller företeelse. Styrkor och Svagheter är sådant som du kan påverka. Möjligheter och Hot är saker eller händelser i omvärlden och framtiden som är svårare att påverka.

En brainstorming är en bra utgångspunkt för en SWOT-analys. Samla några personer som kan komma med kloka synpunkter på din verksamhet, utrusta dem med gula postit-lappar och sätt igång att spåna. Börja med styrkor och svagheter. Gå därefter över till möjligheter och hot. Som avslutning är det bra att gå igenom styrkor och svagheter igen och prioritera de viktigaste.

- Styrkor: Vad har din affärsidé för starka sidor?
- Svagheter: Vad finns det för svaga sidor med din affärsidé?
- Möjligheter: Vilka möjligheter i omvärlden kan du se i framtiden?
- Hot: Finns det framtida hot som du måste se upp med?

Exempel

Här kommer ett exempel på hur en SWOT-analys kan se ut. Exemplet handlar om Emma och Marco som ska starta ett inredningsföretag.

Emma och Marco tog hjälp av Emmas bror och två inredningsintresserade vänner som var väl insatta i hur de tänkte sig sitt företag. Efter brainstormingen försökte de sortera och sammanfatta resultatet och kom då fram till följande punkter:

Styrkor

- Marco har stor kunskap om branschen. Han hänger med i trender och vad som är på gång. Han har också en känsla för stil, färg och form.
- De har en bra lokal.
- Emma är duktig på ekonomi.
- Marco har goda kontakter med leverantörer.

- De kommer att jobba själva i butiken och de kan erbjuda personlig service och stor kunskap om produkterna.

Svagheter

- Om någon blir sjuk blir det svårt att driva företaget ensam.
- De är okända för sina blivande kunder.
- Man måste gå upp för en liten trappa för att komma in i lokalen. Det innebär till exempel att det är svårt för en person med barnvagn att ta sig in.
- De har begränsat med egna pengar.

Möjligheter

- Det är ett stort intresse för heminredning. På TV finns otaliga inredningsprogram och folk köper mängder med inredningstidningar.
- Homestyling kommer mer och mer.
- Antagligen kommer det att byggas mycket bostäder under ett antal år framöver.

Hot

- Det ryktas om att en stor inredningskedja ska etablera sig i samma stad.
- Det är kanske för nära till det stora varuhuset som grundades i Småland.
- Byggboomen kan vika.
- Om konjunkturen försvagas minskar köpkraften och det stora intresset för inredning.