

تحليل و بررسی نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصتها و تهدیدات

SWOT



مراحل انجام آنالیز SWOT

- (1) انجام طوفان ذهنی برای شناسایی عوامل داخلی (نقاط قوت و ضعف) و عوامل خارجی (فرصت ها و تهدیدها)
- (2) اولویت بندی عوامل داخلی و خارجی
- (3) تشکیل ماتریس SWOT و وارد کردن عوامل انتخاب شده با توجه به اولویت بندی
- (4) مقایسه عوامل داخلی و خارجی با هم و تعیین استراتژی های SO و WO و ST و WT
- (5) تعیین اقدامات مورد نیاز برای انجام استراتژی های تعیین شده
- (6) انجام اقدامات و بررسی نتایج آنها
- (7) بروز آوری ماتریس SWOT و در بازه های زمانی مناسب

SWOT?



اس دبلیو اُتی که در فارسی با نام تحلیل سوات هم شناخته می‌شود یکی از ابزارهای برنامه ریزی استراتژیک است که در تدوین طرح کسب و کار برای ارزیابی وضعیت داخلی و خارجی یک اکوسیستم استفاده می‌شود.

تحلیل و بررسی نقاط قوت، ضعف، فرصتها و تهدیدات!؟

- ❑ در تمام برنامه های کسب و کار وجود داشته و بینش بسیار خوبی از کارکرد فعلی و پتانسیل های موجود بدست می دهد
- ❑ مفهوم ساده ای است که معمولاً در قالب یک ماتریس یک یا دو صفحه ای نمایش داده می شود.
- ❑ به مدیریت درک بسیار خوبی از مسائل عمده مانند: ارائه دهندگان خدمات حفاظتی و توسعه روستایی، فرصت های توریستی و اولویتهای سیاسی) که دینفعان مختلف را تحت تاثیر قرار می دهند فراهم می سازد که خود زمینه ساز تدوین استراتژیهای توسعه ای را فراهم میکند.

عوامل درونی و بیرونی

در تحلیل **swot** عوامل مؤثر بر اکوسیستم به دو دسته عوامل بیرونی یا خارجی و عوامل درونی یا داخلی تقسیم می شوند:

عوامل درونی	نقاط قوت
	نقاط ضعف
عوامل بیرونی	فرصتها
	تهدیدات

عوامل درونی

□ این عوامل در اختیار ما بوده و جزء عوامل داخلی می باشند. پس در عین حال که بر فعالیت های ما تأثیر دارند ما نیز بر آنها تأثیر گذاریم.

□ هدف از بررسی محیط درونی تهیه فهرستی از نقاط قوت است که برای بدست آوردن سود بایستی از آنها بهره برداری نمود و یا نقاط ضعفی که برای جلوگیری از ضرر یا کاهش سود باید از آنها اجتناب نمود.

نقاط قوت مي تواند در قالب يکي از دسته هاي زير دسته بندي گردد

ظرفيت و توانايي ها	ذخير مالي و درآمدهاي احتمالي	اعتبارات و صلاحيت ها
مزايای رقابتي	منطقه بازاریابی، توزیع و شناخته شدن	فرآیندها و سیستم ها
انحصاري بودن	جنبه هاي نوآوري	فناوري اطلاعات و ارتباطات
منابع، دارايي، کارکنان	محل جغرافيايي	فرهنگي، رفتاري، نگرشي
تجربيات، دانش، داده ها	قيمت و کيفيت	حمایت مدیران



نقاط ضعف مي تواند در قالب يکي از دسته هاي زير دسته بندي گردد

کمبود ظرفيت و توانايي ها	مقياس و محدوديت زماني	قابليت پيش بيني برنامه ها
کمبود قدرت رقابت	جريان نقدينگي و مصرف آن	روحيه، تعهد و رهبري
شهرت، حضور در ميدان	دوام و ايستادگي	اعتبارات
مباحث مالي	تاثير روي فعاليت هاي اصلي	فرآيندها و سيستم ها
آسيب پذيري دانش	قابليت اطمينان داده ها	عدم حمايت مديران



عوامل بیرونی

- این عوامل خارج از اکوسیستم بوده و بر فعالیت های آن تاثیر دارند اما در اختیار ما نبوده و ما هیچ گونه تاثیری بر آنها نداریم.
- هدف از بررسی محیط خارجی تهیه فهرستی محدود از فرصت هایی که میتواند برای اکوسیستم سود آوری داشته و یا تهدیداتی که باید از آنها اجتناب نمود.

فرصتها را می تواند در قالب یکی از دسته های زیر دسته بندی گردد

اطلاعات و تحقیق	بازارهای جدید	توسعه بازار
شراکت ها و نمایندگی	صادرات و واردات	آسیب پذیری رقبا
تأثیرات فصلی، آب و هوا و غیره	انحصاری شدن جدید	روندهای صنعت یا شیوه زندگی
وضعیت اقتصادی	قراردادهای بزرگ	توسعه تکنولوژی
	توسعه کسب و کار و محصول	اعتبار جهانی



تهدیدها را می تواند در قالب یکی از دسته های زیر دسته بندی گردد

اثرات سیاسی	تقاضای بازار	مواجهه با موانع و تهدیدهای برطرف نشده
اثرات قانونی	تکنولوژی	اقتصاد داخل و خارج
اثرات محیطی	محصولات ، خدمات و ایده های جدید	تأثیرات فصلی، آب و هوا و مد
توسعه فناوری اطلاعات	قراردادهای حیاتی	
اهداف و مقاصد رقبا	شرکای تجاری	



تحلیل و بررسی نقاط قوت، ضعف، فرصتها و تهدیدات!؟

- برخی عوامل دارای اهمیت بیشتری هستند و گاهی تشخیص اینکه کدامیک از اهمیت بیشتری برخوردار است کاری دشواری است.
- بنابراین رتبه بندی آنها منطبق با شاخصهای توافق شده (مانند ظرفیتهای سازمانی یا مالی، دانش سازمانی) تمرین مفیدی خواهد بود.
- در صورت پیچیدگی زیاد در یک سازمان انجام چنین تمرینی توسط یک تیم چند رشته ای از اهمیت ویژه ای برخوردار است. برای مثال آنچه را که یک تیم حفاظتی به عنوان یک تهدید یا ضعف مهم تلقی می کند ممکن است برای بخش مالی چنین به نظر نیاید و یا برعکس...

ارتباط میان المانهای SWOT

□ نقاط قوت یک سازمان مانند مهارت‌های بسیار خوب ارتباطی، در ارتباط با فرصت استفاده از این مهارت در آگاهی رسانی در مورد کار سازمان می باشد.

□ نقاط ضعف سازمان در داشتن تجهیزات قدیمی مرتبط با چالش در پایش شکار غیر مجاز می باشد

استراتژیهای SWOT

- پس از تکمیل تجزیه و تحلیل SWOT، پرسشهای کلیدی به قرار زیر خواهد بود::
- برای بهینه سازی نقاط قوت و فرصت هایمان چه اقداماتی را انجام دهیم؟
- چگونه می توانیم نقاط ضعف و چالش ها و یا تهدیدات را مدیریت کنیم؟
- برای دستیابی به نتایج تجزیه و تحلیل خود می بایست اقدامات ضروری را تعیین نمایید
- به مثال صفحه بعد توجه نمایید

تعیین راهبردها با استفاده از ماتریس SWOT

برای تعیین راهبردها، ابتدا نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصتها و تهدیدها با نگاهی به فضای داخلی و عوامل بیرونی بررسی می‌شود که بر مبنای آن و با استفاده از ماتریس SWOT، راهبردها استخراج می‌گردد:

	فرصتها (O)	تهدیدات (T)
نقاط قوت (S)	راهبردهای (SO)	راهبردهای (ST)
نقاط ضعف (W)	راهبردهای (WO)	راهبردهای (WT)

جدول استراتژیک SWOT

تجزیه و تحلیل SWOT خود را ارزیابی نمایید
اقدامات کوتاه مدت و بلند مدت سازمانی خود را ارزیابی کنید

فرصتهای عمده	تهدیدات عمده	
نقاط قوت اصلی	سرمایه گذاری: آنجا که نقاط قوت با فرصتها منطبق می شوند مزایای نسبی شناسایی می شود.	حفاظت و حمایت: انطباق حوزه هایی از تهدیدات با حوزه هایی از نقاط قوت نشان دهنده نیاز به بسیج منابع به تنهایی یا با دیگران است.
نقاط ضعف اصلی	تصمیم گیری: آنجا که فرصتها با نقاط ضعف منطبق می شوند نیاز به یک قضاوت شخصی است که: سرمایه گذاری، محروم کردن و یا همکاری.	کنترل خسارت: آنجا که زمینه هایی از تهدید با نقاط ضعف منطبق می شوند نیاز به اقداماتی برای جبران و یا به حداقل رساندن خسارت است.

نتیجه گیری از آنالیز SWOT

□ نقاط ضعف می بایست تحت کنترل بوده تا تبدیل به نقاط قوت شوند.

□ سعی کنید نقاط قوت خود را با فرصت های بیرونی همسو نمایید.

□ تهدید ها می بایست تبدیل به فرصت ها شوند.

تجزیه و تحلیل SWOT

بنیاد جزایر سیشل

عوامل داخلی	عوامل خارجی
نقاط قوت	فرصتها
منطقه والی د مای باشهرت جهانی برای گردشگران منطقه الدبرا با شهرت جهانی برای دانشمندان و طرفداران حفاظت از محیط زیست • سهم بزرگی از بازار توریست در والی د مای • ارتباط خوب با دولت و سازمان های غیردولتی و ارتباط بین المللی خوب مانند شل، اسمیتسونیان، انجمن سلطنتی • شهرت خوب در سطح بین المللی • نیروی کار ماهر که یک متخصص در نقاط کلیدی الدبرا و والی د مای مستقر می باشد • در حال حاضر از لحاظ مالی پایدار – دارای حساب ارزی • کوچک، انعطاف پذیر و مستقل • پذیرش تغییر و فن آوری های جدید	افزایش درآمد حاصل از گردشگران والی د مای با فروش کالا، مواد غذایی، و غیره • شبکه سازی / همکاری با سازمان های دیگر • فرصت های بالقوه تامین مالی بین المللی مانند، اتحادیه اروپا، بانک جهانی، بخش خصوصی • افزایش درآمد حاصل از بازدید دانشمندان / طرفداران محیط زیست / آموزش و پرورش ... • بهبود پایه مهارت HR از طریق آموزش • فرصتهای کاهش هزینه (به عنوان مثال ارتباطات ماهواره ای، تبادل ارز ...) • افزایش درآمد حاصل از فروش آنلاین و کمپینهای جمع آوری کمک مالی • کسب درآمد از جامعه جهانی و یا بازدید کننده معمولی

تجزیه و تحلیل SWOT

بنیاد جزایر سیشل

عوامل خارجی	عوامل داخلی
تهدیدات	نقاط ضعف
کاهش گردشگر در جزیره رقابت فان فردیناند بحرانهای طبیعی مانند آتش سوزی، گرمایش زمین، طوفان و سیل ... مداخله دولت مثلاً تقسیم منطقه به دو قسمت و یا تغییر روش در اجاره منطقه تعطیلی و یا برون سپاری تامین تجهیزات و تدارکات قایق افزایش فشار و صید غیرقانونی	• وجود تنها یک منبع درآمد اصلی • پرداخت یارانه سنگین به الدبرا که یک مرکز پر هزینه است. • مدیریت اموال، مهارت های فروش، بازاریابی و تدارکات موثر و بهینه نیست • عدم وجود شاخص های کلیدی عملکرد (اهداف، برنامه کاری و ارزشیابی کارکنان) • عدم وجود طرح کسب و کار و بازاریابی • تجربه کم در مدیریت بودجه • عدم کنترل تدارکات قایق رانی در الدبرا • عدم تجربه در تدوین پروپزال برای دریافت بودجه • کمبود منابع برای بهره برداری از فرصتها • عدم وجود خط مشی منابع انسانی • عدم وجود فضای اداری

جدول استراتژیک SWOT در اوگاندا

شناسایی برخی اقدامات کلیدی که می بایست اولویت بندی شوند.

	Major Opportunities	Major Threats
	• Strong support and cooperation from government, donors and communities • Improved security, infrastructure and political environment • Increasing interest in Gorilla conservation and nature tourism • Well organised tour operators for Uganda and E.Africa • Queen's visit to Uganda 2007	• Migration/break-up of habituated gorilla groups • Poaching and illegal trade • Physical threats to PA (fire, over-development) • Disease outbreak • Reduction in tourism due to global or political threats Poor roads to parks Perception of poor security due to foreign embassy travel advice
Primary Strengths • Excellent staff and guides • 50% of world's gorillas in World Heritage site • Wide product offering • Good partner cooperation Bwindi large revenue generator • High level of security	<i>Develop range of diverse products in addition to gorilla tracking (e.g. bird watching)</i> <i>Work with communities to develop cultural tours + additional craft products</i> <i>Market BINP-MGNP to new customer segments</i> <i>Use Queen's visit as marketing opportunity</i>	<i>Habituate new gorilla group(s) in BINP</i> <i>Work with SWIFT and rangers to combat poaching and enhance security</i> <i>Sensitise communities to threats (e.g. fire, disease) and develop joint plans</i> <i>Lobby local government for better roads</i>
Primary Weaknesses • Over reliance on gorilla tourism • Limited number of habituated groups constrain visitor numbers • Inadequate facilities and signage Seasonality • Inadequate marketing of products • Guides lack specialised skills	<i>Improve facilities, signage and accomodation</i> <i>Train guides in specialised skills</i> <i>Develop products to encourage more visitors in low seasons (e.g. special tariffs)</i>	<i>Develop contingency plans for major disruptions due to fire and disease</i> <i>Develop plan for MGNP in case that gorilla group do not return including alternative products</i> <i>UWA to develop plan for ensuring accurate foreign embassy travel advice</i>

نمونه ای که باید برای هر منطقه تهیه شود

جدول SWOT مسائل مالی منطقه حفاظت شده (بودجه، نوع درآمدها، محدودیت های بودجه ای)

شرایط موجود	
نقاط قوت	نقاط ضعف
Xx .۱	Xx .۱
Xx .۲	Xx .۲
Xx .۳	Xx .۳
Xx .۴	Xx .۴
شرایط آینده	
فرصت ها	چالش ها
Xx .۱	Xx .۱
Xx .۲	Xx .۲
Xx .۳	Xx .۳
Xx .۴	Xx .۴

نمونه ای که باید برای هر منطقه تهیه شود

جدول SWOT اثربخشی عملیاتی منطقه حفاظت شده (مسائل پرسنلی، مسایل اداری، تجهیزات، زیرساخت‌ها)

شرایط موجود	
<u>نقاط قوت</u>	<u>نقاط قوت</u>
۱.	۱.
۲.	۲.
۳.	۳.
شرایط آینده	
<u>فرصت ها</u>	<u>فرصت ها</u>
۱.	۱.
۲.	۲.
۳.	۳.

نمونه ای که باید برای هر منطقه تهیه شود

جدول SWOT بازاریابی منطقه حفاظت شده (تبلیغات، اطلاع رسانی، بازدیدکنندگان، جذب منابع، خرید و فروش کالا)



شرایط موجود	
<u>نقاط قوت</u>	<u>نقاط قوت</u>
۱.	۱.
۲.	۲.
۳.	۳.
شرایط آینده	
<u>فرصت ها</u>	<u>فرصت ها</u>
۱.	۱.
۲.	۲.
۳.	۳.

