

# **SWOT analýza**

**Michaela Stříteská**

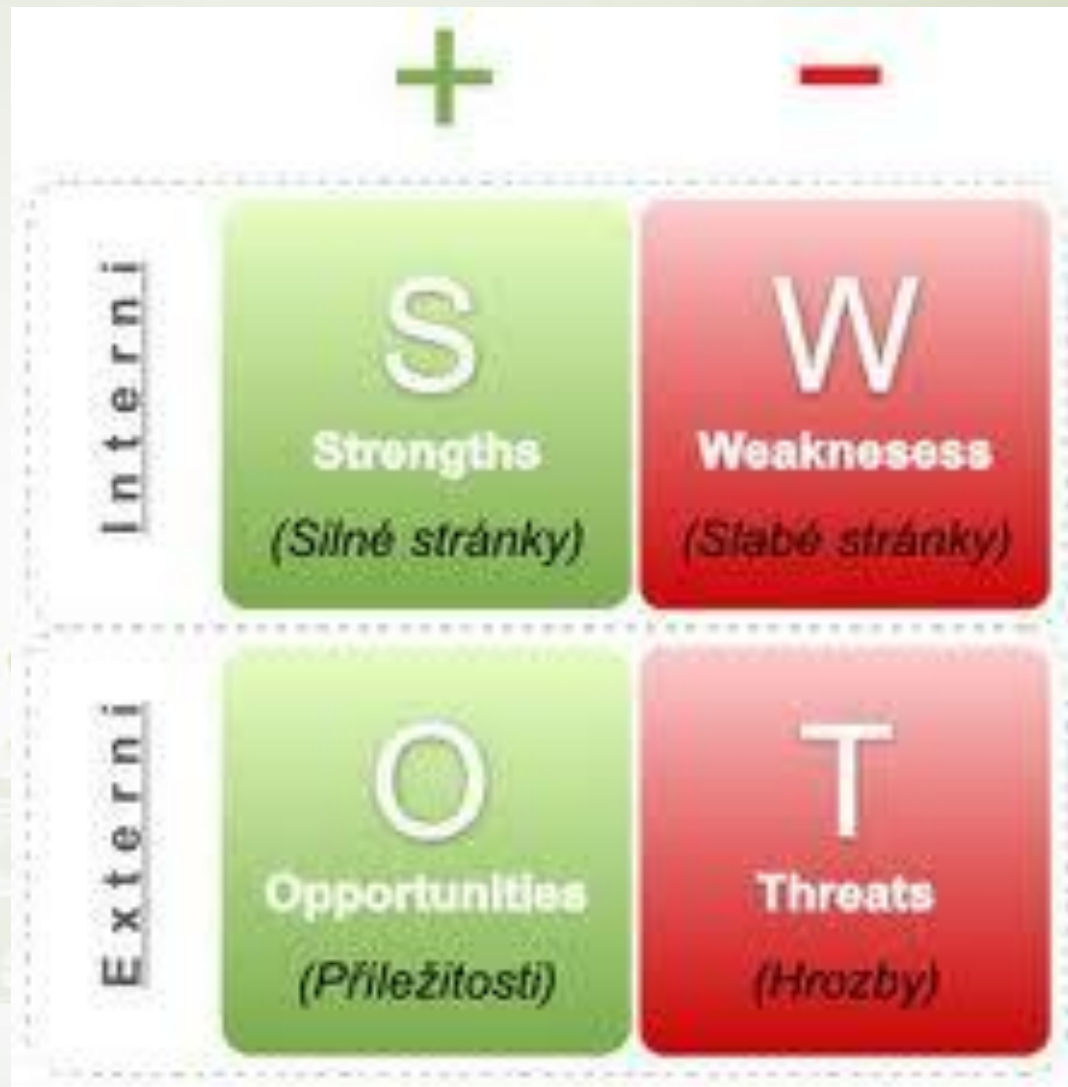


# Úvod

- ❖ nástroj situační analýzy (strategické analýzy)
- ❖ cílem je identifikovat klíčové faktory a skutečnosti ovlivňující úspěch organizace, přičemž je potřeba rozvíjet silné stránky a potlačit slabé a současně být připraven na potenciální příležitosti i hrozby



# SWOT



# Techniky zpracování

- ❖ převzetím z již uskutečněných dílčích analýz
- ❖ porovnáním s konkurenty – benchmarking
- ❖ metodou interview
- ❖ řízené diskuse expertů - brainstorming



# Silné stránky

- ❖ Jasně řídicí kompetence?
- ❖ Adekvátní finanční zdroje?
- ❖ Dobrá pověst u kupujících?
- ❖ Vedoucí postavení na trhu?
- ❖ Dobře formulovaná strategie?
- ❖ Vedoucí postavení v technologiích?
- ❖ Nákladové výhody?
- ❖ Schopnost inovovat výrobky?
- ❖ Jiné přednosti?

# Slabé stránky

- ❖ Absence jasného strategického řízení?
- ❖ Zastaralé zařízení?
- ❖ Nízká ziskovost?
- ❖ Nedostatek řídicího talentu?
- ❖ Chybějící klíčové dovednosti?
- ❖ Zavalení operativními problémy?
- ❖ Zaostávání ve výzkumu?
- ❖ Příliš úzký výrobní program?
- ❖ Slabý tržní image?
- ❖ Podprůměrné marketingové schopnosti?
- ❖ Neschopnost financovat potřebné strategické záměry?

# Příležitosti

- ❖ Dodávat další skupině zákazníků?
- ❖ Vstup na nové trhy?
- ❖ Rozšířit výrobní program pro lepší uspokojování zákazníků?
- ❖ Synergie?
- ❖ Schopnost připoj se k lepší strategické skupině?
- ❖ Rychlejší růst trhu?

# Hrozby

- ❖ Vstup nového konkurenta?
- ❖ Rostoucí ceny polotovarů?
- ❖ Pomalejší růst trhu?
- ❖ Nepříznivá vládní politika?
- ❖ Zranitelnost recesí?
- ❖ Rostoucí moc dodavatelů?
- ❖ Nepříznivé demografické změny?
- ❖ Mění se potřeby a vkus zákazníků?



# Případová studie

- ❖ Silné stránky = kvalitní výrobky, technické zázemí, Dřevo - výjimečný prodejce (materiál), zkušenosti, sortiment
- ❖ Slabé stránky = společnost se orientuje na výrobu, nikoli na trh, neznalost marketingových výzkumů v oblasti hraček, vysoká cena, závislost na distribuční kanálech, nejasná koncepce dalšího směřování

# Případová studie

- ❖ Příležitosti = celkový trh roste, počet prodejních míst roste, skoro žádná preference značky (zákazník preferuje známost hry), roste zájem o „výchovné hračky“ (vzniká nový segment), možnost využít zvláštního úvěru, málo výrobců využívající výhradně dřevo, licence z USA
- ❖ Hrozby = levný dovoz, sezónnost, velká konkurence, tlak na propagaci

# Případová studie

SWOT	Silné stránky	Slabé stránky
Příležitosti	<ul style="list-style-type: none"><li>• Růst trhu</li><li>• Zájem o kvalitní výchovné hračky</li><li>• Podmínky využít nabídku úvěru</li><li>• Materiál - dřevo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nízká preference značky</li><li>• Rozhodnutí o další strategii společnosti ve vazbě na úvěr</li><li>• Růst počtu prodejních míst</li></ul>
Hrozby	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zaměřit se na nesezónní výrobky</li><li>• Zaměřit se na segment požadující kvalitu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Neznalost trhu s vysokou mírou konkurence</li></ul>

**Děkuji za pozornost.**

