

نموذج التحليل الرباعي SWOT

المحتويات

مثال تطبيقي

كيف يعمل نموذج
تحليل SWOT

مقدمة

نموذج تحليل
SWOT

نموذج التحليل الرباعي SWOT هو أداة لتحليل نقاط القوة (Strength) والضعف (Weakness) والفرص (Opportunities) والتهديدات (Threats) لدى المنشأة لتكوين صورة كاملة عن وضع المنشأة مما يساهم في قياس ميزات التنافسية وتحديد مواطن التطور، كما يساعد على تحديد الاستراتيجية الأمثل للتعامل مع التحديات وتعزيز فرص النمو.

يستخدم النموذج لتحليل البيئة الخاصة بالمنشأة سواء ما هو تحت سيطرة المنشأة (البيئة الداخلية) أو خارجها (البيئة الخارجية)، من خلال دراسة كافة العوامل المؤثرة على أداء ونمو ونجاح المنشأة سواء كمحفزات أو معوقات.

مميزات نموذج التحليل الرباعي SWOT

يساعد رائد الأعمال على:

- فهم منشأته بشكل أفضل
- الاستغلال الأمثل لمميزاته ونقاط قوته
- تحديد نقاط الضعف، وهذه هي الخطوة الأولى والأهم لمعالجتها
- توقع التهديدات والمخاطر المحتملة لاتخاذ التدابير اللازمة
- اقتناص الفرص لتطوير وتنمية المنشأة
- تطوير أهداف المنشأة واستراتيجياتها

محدودية نموذج التحليل الرباعي SWOT

- بعض العوامل لا يمكن تحديد ما إذا كانت فرصة أو تهديد، أو قوة أو ضعف (مثلا قد تكون خدمة معينة تقدمها تميزك عن غيرك، لكن تكاليفها عالية جدا).
- النموذج يوضح وضع المنشأة فقط ولا يقدم حلول أو بدائل.
- لا يحدد الأولويات وأي الأفكار أو المعلومات أكثر أهمية.

كيف يعمل نموذج تحليل SWOT؟

أدناه أمثلة لأسئلة تحفّز التفكير في كل جزئية من أجزاء النموذج ولا يشترط الالتزام بها، كما يمكن أن تكون بعض الأسئلة مفيدة أكثر لمنشأتك في جزئية أخرى، مثلا قد يكون جواب سؤال (ما هي السمعة المرتبطة بعلامتك التجارية؟) أنسب في جزئية الضعف، أو (هل هناك أخبار اقتصادية أو سياسية مثلا تؤثر على منشأتك؟) يقودك إلى فرص بدلاً من تهديدات.

القوة (Strength)

- ما الذي يجعل عملاءك يختاروك؟
- ما هي السمات التي تميّز منشأتك عن منافسيك؟
- ما هي السمعة المرتبطة بعلامتك التجارية؟
- ما هي المنتجات أو الخدمات التي تبتدع فيها منشأتك؟
- هل لديك موظفين أو تقنيات أو ممتلكات (من أجهزة أو حقوق فكرية ... الخ) تقوّي مكانتك في السوق؟



الضعف (Weakness)

- ما الذي تفتقده منشأتك؟
- ما الذي يتفوق به منافسيك عليك؟
- ما هي معوقات نمو منشأتك؟
- هل لديك ما يميّز منتجاتك وخدماتك؟
- ما هي الشكاوى المتكررة التي تصلك؟
- أين تكمن العقدة التي تصعب على العميل شراء خدماتك ومنتجاتك؟



الفرص (Opportunities)

- هل يمكن استهداف شرائح جديدة من العملاء؟
- كيف يمكن تحسين تجربة العميل؟
- هل هناك دعم (حكومي أو غيره) قد تستفيد منه منشأتك؟
- ما هي المحفزات التي تزيد الإقبال على منتجاتك؟
- ما هي الموارد يمكن الاستفادة منها بطرق أخرى لتحقيق أقصى استفادة؟
- كيف تستفيد من الإعلام بأشكاله لخلق فرص لمنشأتك؟



التهديدات (Threats)

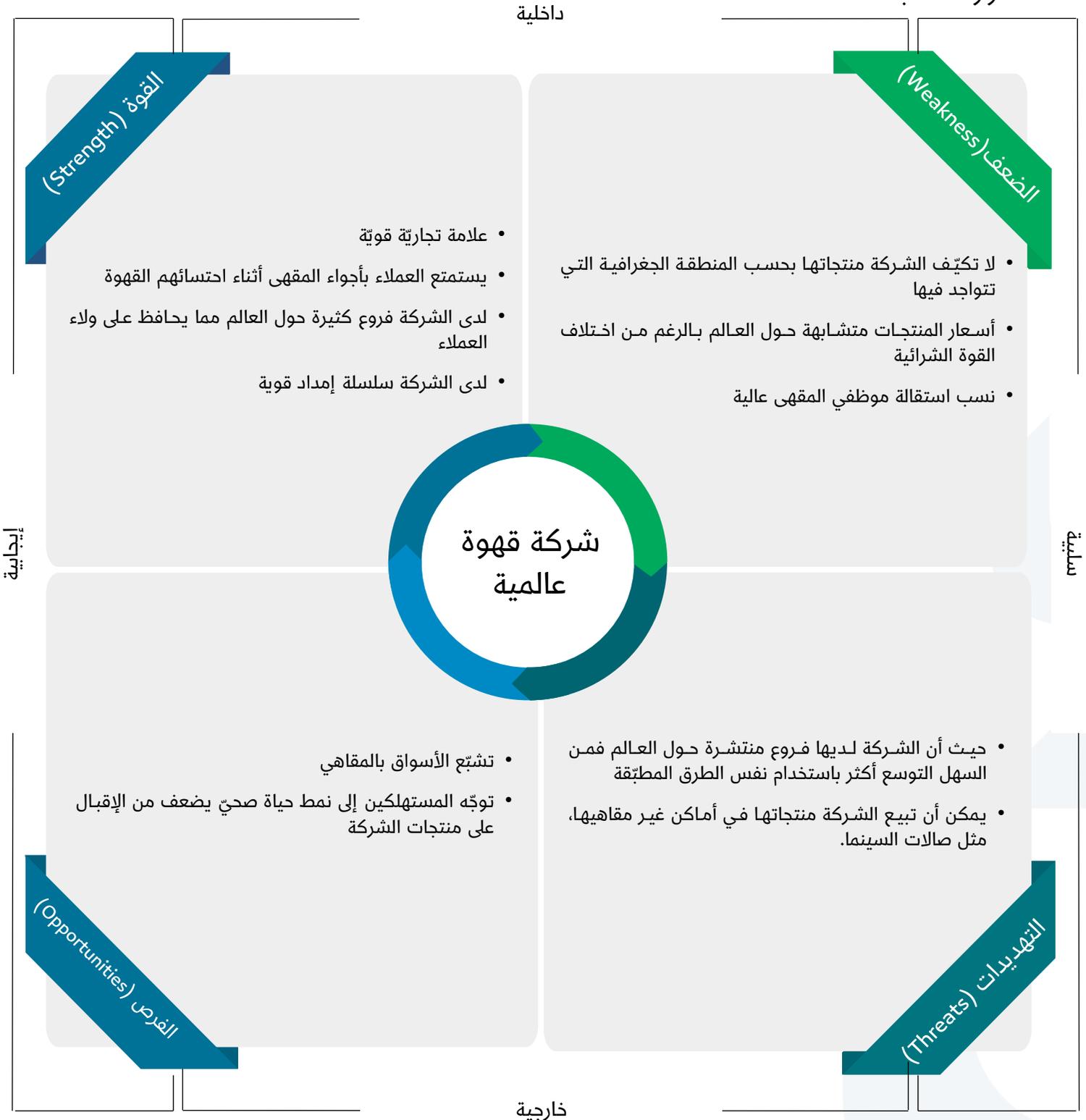
- ما هي مستجدات المنافسين في السوق؟
- هل هناك أخبار (اقتصادية أو سياسية مثلا) تؤثر على منشأتك؟
- ما هي التغيرات التي يمكن أن تؤثر على منشأتك؟
- ما هي التقنيات التي قد تهدد خدماتك ومنتجاتك؟
- ما الذي قد يجعل عملائك يتوجهون لمنافسيك؟
- ما هي الآراء المعارضة لخدماتك أو منتجاتك؟



مثال تطبيقي

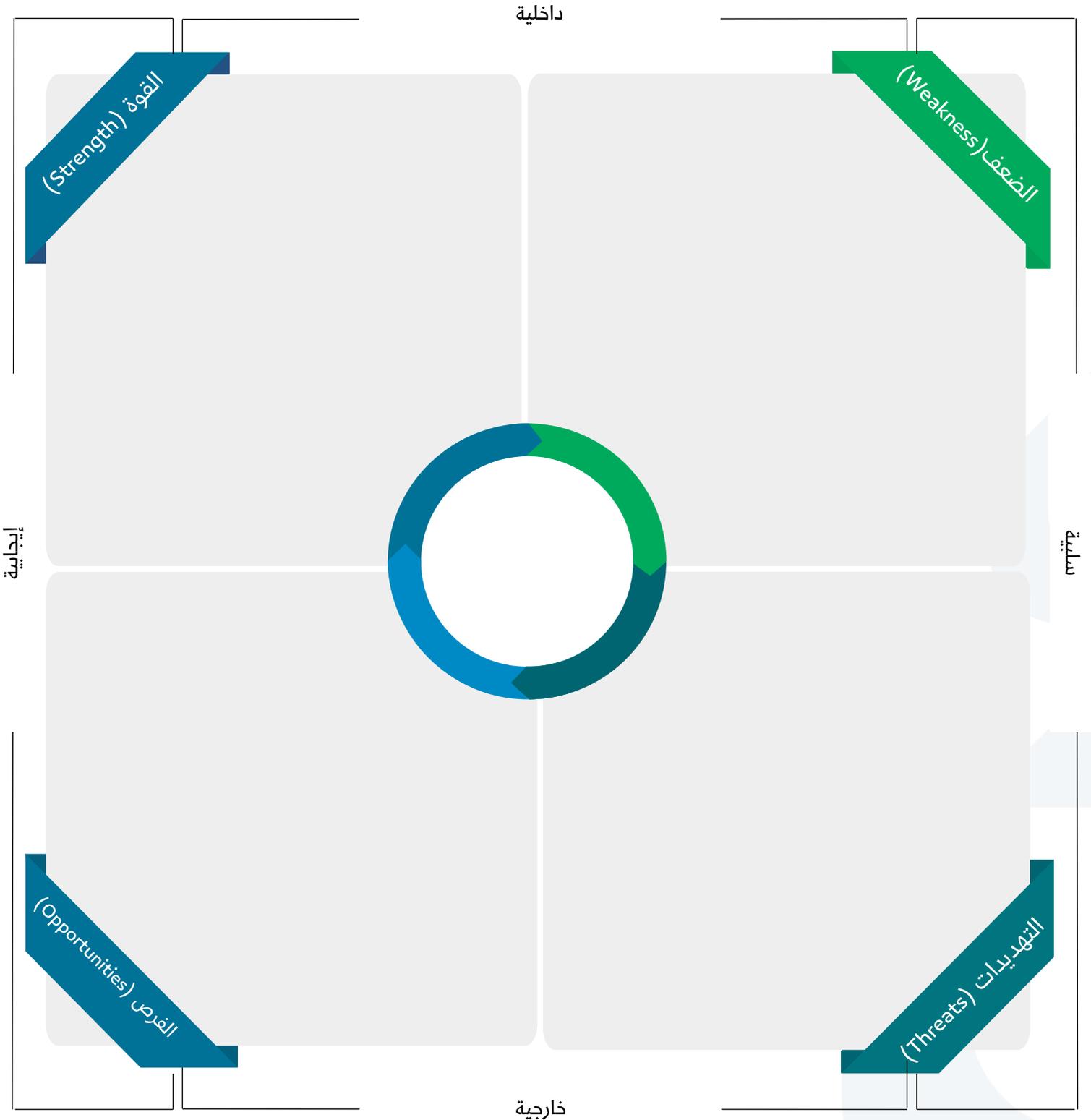
أدناه مثال تطبيقي لنموذج تحليل SWOT على شركة لبيع منتجات القهوة، في هذا المثال نستعرض نقاط القوة والضعف والتهديدات والفرص بشكل عامّ وسطحي، كلما توفرت لديك معلومات أكثر عن منشأتك عمومًا أو عن جانب محدد فيها (كالتسويق أو المبيعات) يمكنك أن تحلل بشكل أعمق لاتخاذ

قرارات صائبة.



نموذج تحليل SWOT

والآن قم بتطبيق تحليل SWOT على منشأتك لاكتشاف مواطن القوة ونقاط التحسين، واقتناص الفرص للتوسع والنمو، والاستعداد لأي تهديدات متوقعة.





منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority