(företagets namn) SWOT-analys

**Styrkor**

Identifiera dina interna styrkor genom att fråga dig själv:

* Hur står mitt företag ut i mängden?
* Vad gör min produkt/tjänst/idé unik eller värdefull?
* Varför kommer mitt företag att locka kunder och bli en framgång?
* Vad är min konkurrensfördel?

**Svagheter**

Identifiera dina interna svagheter genom att fråga dig själv:

* Klarar mitt företag av konkurrensen?
* Har jag tillräckligt med erfarenhet/arbetskraft för att sköta affärsverksamheten?
* Kommer mitt företag att kunna leverera som lovat?
* Har jag tillräckligt bra pengaflöde för att hålla verksamheten i gång?

**Möjligheter**

Identifiera dina externa möjligheter genom att fråga dig själv:

* Vilka trender samverkar med min idé?
* Vad finns det för potential för verksamheten utomlands?
* Hur kan jag ytterligare utveckla min produkt/tjänst/idé?
* Vilka marknadsutvecklingar kan mitt företag dra nytta av?

**Hot**

Identifiera dina externa hot genom att fråga dig själv:

* Vilka politiska/ekonomiska trender kan påverka min verksamhet?
* Finns det lagförslag som kan påverka min verksamhet?
* Vilka hinder har jag inte övervägt?
* Finns det konkurrens som jag borde oroa mig för?

Skriv in dina svar för SWOT-analysen i rutorna nedan

|  |  |
| --- | --- |
| Styrkor (interna) | Svagheter (interna) |
| Du kan till exempel kategorisera dina interna styrkor i områden som:   * Kompetens och konkurrensfördelar (pris, värde/kvalitet) * Resurser, tillgångar (data) och människor (erfarenhet/kunskap) * Ekonomiska reserver, vinst * Innovativa aspekter och marknadsföring (räckvidd) * Läge, global/lokal räckvidd * Processer, system, IT, kommunikation | Du kan till exempel kategorisera dina interna svagheter i områden som:   * Brist på kompetens och konkurrensfördelar * Rykte, närvaro och räckvidd (påverkar kärnverksamheten) * Tidsplaner, deadlines och leverantörer (leveranskedja) * Ekonomi och kassaflöde (störningar i flödet) * Pålitlighet av data, plan och projekt * Ledning och succession |
| Möjligheter (externa) | Hot (externa) |
| Du kan till exempel kategorisera dina externa möjligheter i områden som:   * Utveckling av marknaden och företaget/produkten * Trender * Utvecklingen av innovationer och teknologi * Import, export * Stora kontrakt, taktik och överraskningar | Du kan till exempel kategorisera dina externa hot i områden som:   * Politiska och ekonomiska effekter * Effekter av lagstiftning och miljö * Konkurrerande planer och krav på marknaden * Innovationer inom teknologi och tjänster * Nya kontrakt/partners och ekonomiska omständigheter |