(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
 |