

di Mirko Cuneo

ANALISI SWOT: COS'È, COME SI FA E QUANDO UTILIZZARLA



Conoscere i punti di forza e di debolezza della tua azienda in relazione alle minacce e alle opportunità è fondamentale per renderla più competitiva

Spesso gli imprenditori si rivolgono a me, chiedendo come si possano individuare nuovi mercati o cogliere le opportunità prima dei propri concorrenti. Oppure vorrebbero capire come anticipare le problematiche aziendali prima che si trasformino in veri e propri terremoti. Uno degli strumenti più efficaci per chi fa impresa è l'analisi SWOT, uno strumento che permette di tracciare e confrontare il tuo operato con quello della concorrenza, indagando sia sugli aspetti interni della tua organizzazione che su quelli esterni, che siano minacce o opportunità.

Attraverso l'analisi delle minacce e dei punti di forza, è più semplice individuare le aree di sviluppo, le opportunità di crescita e i correttivi da mettere in atto.

Quali sono le tendenze che potresti sfruttare?

In cosa ti distingui dai tuoi concorrenti?

Cosa fai veramente bene? E in cosa potresti migliorare?

Cos'è l'analisi SWOT?

La matrice dell'analisi SWOT è un modo molto interessante e utile per visualizzare la posizione competitiva della tua azienda, considerando cosa la rende unica, in che cosa potrebbe migliorare, quali opportunità potresti cogliere e quali fattori possono minacciare il tuo business.

È una tecnica strategica utile se hai un business, un'organizzazione non-profit, ma anche per il tuo lavoro come professionista. Perché ti aiuta a identificare come ti posizioni all'interno del tuo mercato di riferimento e a capire che cosa devi fare per crescere ed emergere rispetto ai tuoi competitors. Il business non è fatto di supposizioni, l'analisi SWOT ti aiuta ad avere uno sguardo realistico, basato sui fatti e ti aiuta a mantenere il focus su quello che può davvero aiutarti a fare la differenza. Ecco perché è un'analisi che dovrebbe essere rifatta più volte nel tempo, per farti capire quali sono i cambiamenti e come ti inserisci tu o la tua impresa in essi.

Ma approfondiamo meglio il discorso.

A cosa serve l'analisi SWOT

Chiunque abbia un'azienda deve avere ben presente a che punto si trovi la sua organizzazione per poter pianificare le strategie future.

Non è sufficiente che tu abbia una visione approssimativa della situazione e nemmeno una panoramica generale. Per far crescere un'impresa e mandarla in una direzione coerente con la sua mission, che sia anche redditizia e valida, è fondamentale

conoscere nel dettaglio qualsiasi informazione sulle attività interne e sul contesto in cui operi.

L'analisi SWOT è uno strumento prezioso per farlo, perché ti permette di visualizzare i punti di forza e i punti di debolezza dell'azienda, dandoti l'opportunità di confrontarli tra loro. I dati sulla struttura interna rappresentano solo una parte dell'analisi, che contiene anche informazioni sulle opportunità e le minacce da valutare per poter prendere qualsiasi tipo di decisione.

Pensi di conoscere a fondo tutti i punti deboli della tua azienda? Sai già dove si nascondono le opportunità che potresti sfruttare? Un errore che accomuna molti imprenditori è quello di pensare che, con i punti di forza della propria azienda, si possa sbaragliare il mercato.

Ma sai perché non tutti riescono a raggiungere la vetta?

La spiegazione è molto semplice: non tengono conto dei punti deboli che hanno o delle minacce che si profilano sul loro cammino.

Non si tratta solo di sopravvalutare la portata dell'azienda. A volte, infatti, avviene l'esatto contrario: ci si focalizza sulle debolezze, rimanendo "incastrati" su un solo tipo di visione, senza accorgersi di opportunità molto più semplici del previsto.



Prosegui la lettura a questo link

<https://www.mirkocuneo.it/customer-satisfaction-in-azienda/>

***Mirko Cuneo**

Coach & Business Trainer

www.linkedin.com/in/mirkocuneo/

Per approfondire <https://www.mirkocuneo.it/blog/>