

ما هي؟



هي أداة أساسية في دراسة الجدوى التي تحدد ما إذا كانت فكرة المنتج هذه قابلة للتطبيق أم لا. بمعنى آخر، هل الفكرة منطقية؟ كما تجيب على السؤال التالي: "هل يمكننا المضي قدماً في هذا المنتج؟" وتساعد في تحديد المخاطر التي قد تواجهها الشركة الناشئة.

كيف؟



- طريقة تحليلية تساعد على تحديد النقاط الخاصة بالضعف والقوة، وإدراك نوعية الصعوبات وطبيعة الفرص المتاحة والمؤثرة في المنشآت
- عناصر القوة: هي التي تُساهم في تمييز المشروع عن غيره، كما تُشكّل مجموعة من القدرات المتوقعة داخل المنشأة التي تُساهم في تحقيق مطالبها وتخلصها من التهديدات المحيطة بها
- عناصر الضعف: هي التي تُظهر علامات الضعف في المشروع، كما تُمثّل ذلك العجز المؤثر في المنشأة، والذي يمنعها من الوصول إلى أهدافها
- عناصر الفرص: هي التي تُمثّل العوامل الخارجية والتابعة للمشروع، وتعكس تأثيرات إيجابية، كما تُشكّل الفرص جميع الاتجاهات أو الظروف التي تُساعد على تحقيق الهدف المطلوب
- عناصر التهديدات: هي التي تُشكّل تأثيرات من خارج المنشأة أو المشروع، وتؤدي إلى تأثره بتهديد واضح، وينتج عنها اضطراب في بيئة عمل المنشأة أو سير العمل فيها.

نموذج تطبيقي لأداة تحليل SWOT

الفرص	نقاط القوة
ما هي التغييرات الخارجية التي ستجلب فرص؟ ما هي الاتجاهات الحالية المستمرة؟ هل هذه الاتجاهات تؤثر عليك بطريقة إيجابية؟ هل يمكنك الاستفادة من السوق المحلي؟ ما هو السوق المفقود؟ هل فشل المنافسون في تلبية احتياجات قاعدة عملائها؟ إذا كان الأمر كذلك ، هل يمكنك استهداف عملائهم؟ هل تمنحك الأسباب الطبيعية مثل التغيرات المناخية ميزة تنافسية؟	هل لديك أصول من الممكن ان تكون مصدراً للقوة؟ ما الذي يجعلك أفضل من منافسيك؟ هل لديك قاعدة عملاء قوية؟ هل لديك قيمة فريدة؟ ما هي الأشياء التي يحبها الآخرون في عملك؟
التهديدات	نقاط الضعف
ما هي الجوانب السلبية في السوق الحالية؟ هل هناك منافسون محتملون يمكنهم منحك منافسة في المستقبل؟ ما هي العقبات التي تواجهها في المهمة الحالية؟ هل الموظفون الرئيسيون لديك راضون عن أجورهم وغيرها من المزايا؟ هل ترى تغييراً في ذوق المستهلك؟ هل ستؤثر اللوائح الحكومية عليك؟	ما المجالات التي تحتاج إلى تحسينها؟ ما هي الأشياء التي تحتاج إلى تجنبها؟ ما هي المجالات التي يتمتع بها منافسوك؟ هل تفتقر إلى المعرفة؟ هل موظفوك غير مهرة؟ هل لديك استثمارات كافية لبدء مثل هذا المشروع؟ هل قاعدة العملاء منخفضة جداً؟ هل يمكنك تحقيق ربح كافٍ؟

الفرص

نقاط القوة

التحديات

نقاط الضعف