

Struktura e SWOT Analizës

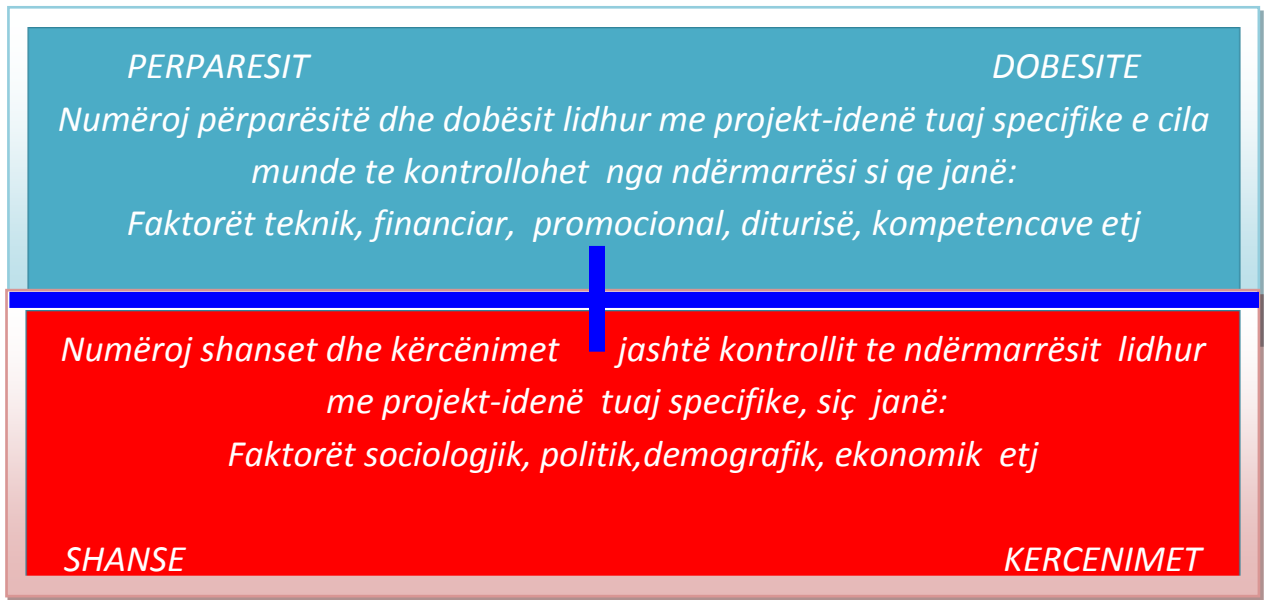
Faktorët pozitiv

Faktorët negativ

Mund te kontrollohen nga ndërmarrja

Për tu kapitalizuar

Për tu eliminuar



për tu shfrytëzuar

për tu shmangur

Jashtë kontrollit te ndërmarrjes

Komponentët e SWOT Analizës

Përparësitë

Përparësitë janë ne kuadër te kontrollit te ndërmarrjes dhe ato ndodhin ne te tashmen. Përparësitë duhet te kapitalizohen dhe te shfrytëzohen për ti bere dobësi te tepërme.

- Ekspertiza teknike
- Rrjeti i mire i klientëve
- Eksperienca ne menaxhim
- Sistemi i shpërndarjes
- Çmimi i lire
- Përmirësime te reja te produktit apo shërbimit
- Ambalazhimi- paketimi
- Teknologjia superiore
- Veçoritë e produktit (shfrytëzimi, qëndrueshmëria etj)

Dobësitë

Dobësitë janë ne kuadër te kontrollit te ndërmarrjes dhe ato ndodhin ne te tashmen. Ato janë “pamjaftueshmëria e” ,” mungesa e”, apo pikat e dobëta. Sa me shume qe është e mundur, dobësitë duhet te eliminohen?

- Mos kontrollimi i tejkalimit te lendes se pare,
- Jetëgjatësia e limituar e produktit apo shërbimit,
- Dizajni i varfër i produktit,
- Arritje e dobët ne shitje,
- Çmimi i larte,
- Mungesa e eksperiencës promovuese
- Vjetërsia teknologjike,
- Menaxhere, pronare pa përvoje,
- Mungese e kapitalit qarkullues,
- Nivel i ulëte i rezervave ne kohen e shitjeve kulminante
- Mungesa e ekspertizës se pronarit.

Shanset

Shanset janë faktorë pozitiv apo favorizues ne një ambiente te caktuar te cilat ndërmarrësi duhet ti shfrytëzoj, apo te cilat e bëjnë projekt-idenë e tij potenciale për sukses. Megjithatë, ato janë kryesisht jashtë kontrollit te ndërmarrësit (nuk janë nën kontroll te ndërmarrësit). Shanset janë ndryshe prej përparësive ne kuptim qe përparësitë janë faktorë pozitiv interno te biznesit.

- Konkurrente te pakte dhe te dobët
- Te ardhura ne rritje nga tregun i synuar,
- Kërkesa ne rritje,

- Produktet e ngjashme krijojnë profit,
- Prezenca e asistencës teknike,
- Qasja ne lenden e pare te lire,
- Pamjaftueshmëria e produktit ne lokalitet,
- Politika e leverdishme qeveritare,
- Kamata e ulet ne kredi për produktin apo shërbimin aktuale,
- Shanset adekuate trajnuese.

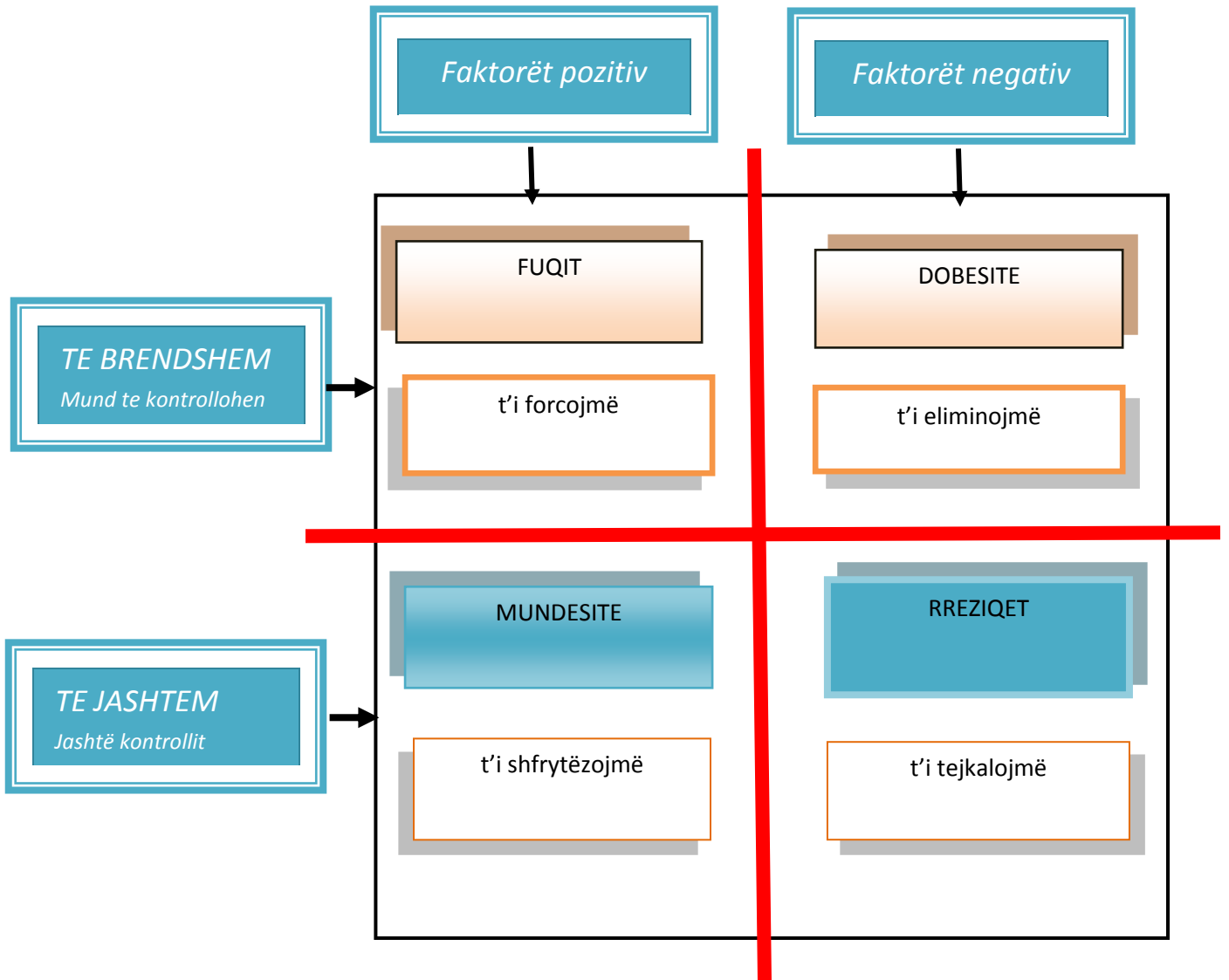
Kërcënimet

Kërcënimet janë faktorë te jashtëm negativ apo jo te leverdishëm ne një ambiente dhe normalisht jashtë kontrollit te ndërmarrësit. Këta faktorë kane efekt te kundërt ne biznes nëse nuk eliminohen apo tejkalohe.

Kërcënimet ndryshojnë prej dobësive sa me shume qëndrojnë jashtë kontrollit te ndërmarrësit. Te dyja kane ndikim negativ ne biznes. Qëllimi i analizës se kërcënimeve është te gjinden mënyrat e veprimit kundër tyre, d.m.th. duke u përpjekur për te iu shmangur atyre apo duke zvogëluar ndikimin e tyre negativ duke ndërmarrë aktivitete neutralizuese.

- Kostoja ne rritje e lendes se pare
- Burokracia qeveritare,
- Mungesa e lendes se pare,
- Fatkeqësitë natyrore,
- Ryshfeti dhe korrupsioni,
- Ndryshimet e shpeshta ne rregulloret qeveritare,
- Konkurrenca shume e madhe,
- Fuqia punëtore pa eksperience,
- Grabitja e punëtoreve te afte,
- Fuqia e pamjaftueshme
- Infrastruktura e dobët,
- Kontrabanda .

SWOT – Analiza



Trajtimi

Përgjithësisht, ju duhet ti mbuloni aspektet ne vijim përderisa zhvilloni një SWOT analize për një strategji projekt-ide tuajën:

Aspektet financiare

- Kapitali i pronarit,
- Likuiditeti (rrjedhja e arkës)
- Qasja ne resurse shtese,
- Kërkesa për investime
- Profitabiliteti
- Rreziku

Aftësitë menaxhuese, mbikëqyrëse dhe operacionale

- Kompetenca e menaxhmentit,
- Vitet/eksperienca
- Aftësitë
- Know-how teknologjike,
- Kontakti i menaxhmentit/rrjeti
- Aftësia e pronarit/stafit për gjetjen e blerësve,
- Manaxhmenti personal

Informacionet e menaxhmentit

- A janë ne dispozicion informatat e nevojshme?
- A janë informatat me kohe ne dispozicion te ndihmojnë per vendim marrje dhe për ndërmarrjen e aksioneve korrektuese?

Ambienti social

- Si po i përshtaten bizneset e vogla tregut?
- A po pranohet produkti nga njerëzit?
- A ekziston prejjudikimi i veçante, dëshirë apo antipati për produktin?

Resurset fizike

- Ndërtesat,
- Fabrika dhe makineria,
- Teknologjia/ parqet inkubacioni,
- Lokacioni,
- Mjetet transportuese,
- Infrastruktura/komunalit,
- Prona industriale

Tregu

- Profili i tregut te synuar,
- Strategjia e marketingut te konkurrencës,
- Pjesa e tregut,
- Veçoritë e produktit/kualiteti
- Tregu ne rritje/i kontraktuar/i stagnuar
- Niche tregu për produkte ekzistuese/ te reja
- Situatat e kërkesës/ofertës (kaluar, e tanishme, e ardhme)

Furnizimi me lende te pare

- A janë burimet adekuate ne kuptim te sasisë, kualitetit, çmimit?
- A janë materialet e reja te disponueshme qe do te ishin te dobishme për kompaninë?
- A do te vazhdojnë te jene adekuate?

Procesi prodhues

- A do te ketë produkti prodhim masiv?
- A është fuqia punëdore intensive?
- A është një urdhëresë pune apo një veprimtari kontinuele?
- A është i bazuar ne teknologjinë sipas produktit apo procesit?