

# מודל SWOT - המיצפן המקצועי שלכם

ניתוח לפי מודל SWOT הוא אחד החלבים הבסיסיים בזמן כתיבת תוכנית עסקית והוא מספק את המידע הנדרש לצורך תכנון עסקי וגיבוש אסטרטגיה עסקית. הניתוח מתבצע ע"י מיפוי ארבע נקודות:



תוכל להיעזר במסמך זה **לביצוע מיפוי SWOT** צעד אחר צעד.  
להמחשת התהיליך הוסיףנו דוגמה למיפוי SWOT עבור חברת ניקיון המעוניינת גם לייצר חומר ניקי מוחומרים טבעיים.

## תהליך העבודה



### דוגמאות:

- צוות עם ניסיון רב ב拈יקיון שימוש בחומר ניקיי איקוטים ייחודיים לסביבה
- קיימים מאגר לקוחות בתחום פוטנציאליים

### השאלות שצדאי לשאול

- האם יש לכם יכולות שאין למתחרים שלכם?
- האם אתם מציעים מוצר במחיר אטרקטיבי יותר מהמתחרים?
- האם איקות המוצר היא החזקה שלכם?

### 1. מיפוי חזוקות



חזוקות הן המאפיינים הפנימיים של העסק  
שנונתנים לו יתרון תחרותי בשוק

### דוגמה:

- דיהוי המותג מכיוון שהוא חדש, משאבי פרטום מגובלים
- משאבי מוגבלים: משאבי כספים לתשולם משכורות או ליצור מוצרים טבעיים

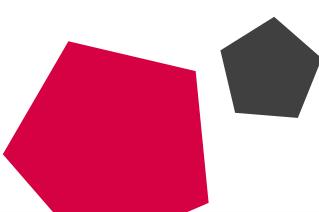
### השאלות שצדאי לשאול

- האם יש לכם פערים בהכשרה או בכוח אדם?
- מהן התפיסות השילתיות לגבי העסק שלנו בשוק?
- האם יש היבטים של העסק שאינם רוחחים?

### 2. מיפוי חולשות



חולשות הן המאפיינים הפנימיים של העסק הממקמים אותו במקום נכון לעומת המתחרים  
זכרו! לא להתעכב על השלייל אלא למצוא תחומיים לשיפור ופיתוח



### דוגמיה:

- ביקוש גובר לנקיון הבית
- שית"פ עם חברות לייצור מוצרי ניקיון
- אירוע קהילתי מקומי – חשיפה ופרסום

### השאלות שכדי לשאול

- האם ישנן מנמות בשוק או בסגנון החיים בעולם שיכלות להשפיע על העסק לטובה?
- האם ישנים שיתופי פעולה פוטנציאליים מהם תוכלו להניב הכנסות או להיחשף לשוקים חדשים?

### 3. מפו הזדמנויות

בדקו משתנים חיצוניים, בעזרתם העסק יכול ליצר לעצמו יתרון תחרותי, שימוש לבן מדויבר בפקטורים מוחשיים אוטם ניתן לחזות, ולא כל מחשבה חיובית כללית

O

ההזדמנויות

### דוגמיה:

- מתחירה מבוסס
- תקנות חדשות למוצר ניקוי
- טכנולוגיות חדשות לנקיון

### השאלות שכדי לשאול

- האם ישנים גורמים פוליטיים או חוקתיים שעולים להשפיע לרעה על העסק?
- האם ישנן טכנולוגיות חדשות, הפותחות את אותן הביעות שפוגר העסק, באופן עיל או זול יותר?

### 4. מפו איומים

האיומים הם המשתנים החיצוניים שעולים לפגוע ביכולת העסק להתקנות בשוק מסוים

T

איומים

מלאו בתרשימים הבא את כל התשובות שהתקבלו מניתוח המודל. תשיבות אלו יעזרו לכם לקבל את החלטות וימקדו אתכם למאツים עבור העסק שלכם.

