# **SWOT-analyse for (firmanavn)**

**Styrker**

Identificer dine interne styrker ved at spørge dig selv:

* Hvad får min virksomhed til at skille sig ud?
* Hvad gør mit produkt/min serviceydelse/min idé unik eller værdifuld?
* Hvorfor vil min virksomhed tiltrække kunder og få succes?
* Hvad er min konkurrencefordel?

**Svagheder**

Identificer dine interne svagheder ved at spørge dig selv:

* Kan min virksomhed klare sig i konkurrencen med andre?
* Har jeg den erfaring/arbejdskraft, der skal til for at drive virksomheden?
* Vil min virksomhed kunne levere det, den lover?
* Har jeg tilstrækkelig likviditet til at holde virksomheden i gang?

**Muligheder**

Identificer dine eksterne muligheder ved at spørge dig selv:

* Hvilke aktuelle tendenser passer til min forretningsidé?
* Hvor stort potentiale ville min forretningsidé have i andre lande?
* Hvordan kan jeg videreudvikle mit produkt/min serviceydelse/min idé?
* Hvilke udviklinger i markedet kan min virksomhed drage fordel af?

**Trusler**

Identificer dine eksterne trusler ved at spørge dig selv:

* Hvilke politiske/økonomiske tendenser kan påvirke min forretningsidé?
* Kan der blive fremsat lovforslag, der ville påvirke min forretningsidé?
* Hvilke typer forhindringer har jeg endnu ikke taget i betragtning?
* Er der konkurrenter, der burde bekymre mig?

Indtast dine svar til SWOT-analysen i felterne herunder

|  |  |
| --- | --- |
| **S**trengths (styrker) (interne) | **W**eaknesses (svagheder) (interne) |
| Du kan fx kategorisere dine interne styrker i temaer som:   * Evner og konkurrencefordele (pris, værdi/kvalitet) * Ressourcer, aktiver (data) og mennesker (erfaring/viden) * Økonomiske reserver, afkast * Innovative aspekter og din marketings dækning * Sted, geografisk og global/lokal dækning * Processer, systemer, it, kommunikation | Du kan fx kategorisere dine interne svagheder i temaer som:   * Manglende evner og huller i din konkurrencemæssige position * Omdømme, tilstedeværelse og dækning (effekt på kerneaktiviteter) * Tidshorisonter, deadlines og leverandører (forsyningskæde) * Økonomi og likviditet, kapitalbehov * Dataenes, planens og projektets pålidelighed * Mangelfuld ledelse og stor medarbejderudskiftning |
| **O**pportunities (muligheder) (eksterne) | **T**hreats (trusler) (eksterne) |
| Du kan fx kategorisere dine eksterne muligheder i temaer som:   * Markeds- og forretnings-/produktudvikling * Livsstilstrends og andre nye tendenser * Innovation og teknologisk udvikling * Global påvirkning og markedsudvikling * Geografisk import, eksport * Taktik fx at overraske markedet eller store kontrakter | Du kan fx kategorisere dine eksterne trusler i temaer som:   * Politiske og økonomiske påvirkninger * Lovgivnings- og miljømæssige påvirkninger * Nye konkurrenter og markedskrav * Innovation inden for teknologier, services og handler * Nye kontrakter/partnere og økonomiske forhold |