# **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
 |