**В начале рассмотрим практический пример SWOT анализа для компании OOO "Пончик"**

Компания занимается продажами российской техники и выпечкой ржаного хлеба (хобби собственника). Собственник создал компанию 10 лет назад и установил хорошие рабочие отношения со всеми крупными покупателями.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны Компании** | **Возможности Компании во внешней среде** |
| **Известная торговая марка**  Квалифицированный Сервисный центр  [Дилерские договора](http://www.oai.ru/dealer.htm) с известными заводами  Рыночная структура отдела продаж  [Менеджер по персоналу](http://www.oai.ru/hrmanager.htm)  полгода назад  нашел  Директора по продажам, который за 6 месяцев увеличил продажи на 60%.  Наличие собственной площадки и сервисного центра  3 месяца назад создан [Маркетинговый отдел](http://www.oai.ru/markdep.htm), который возглавил сильный маркетолог, работает  [Маркетинговая информационная система](http://www.oai.ru/mis.htm)  В этом месяце организован  [Отдел перспективного развития](http://www.oai.ru/department1.htm),  который возглавил опытный руководитель. Руководитель отдела участвовал в создании 7 новых бизнесов. | Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание  Возможность узкой специализации  Развитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителейг  Интеграция с производителям  Плотная интеграция с заводами и получение больших скидок  Увеличение рентабельности, контроль над зартатами  Создание нового бизнеса по аренде техники  Внедрение CRM |
| **Слабые стороны компании** | **Угрозы внешней среды для бизнеса** |
| Проблемы с качеством  (качество ниже среднего)  Нехватка оборотных средств для закупок, слабый финансовый директор?  В начале месяца собственник уволил Генерального директора, заместитель директора временно назначенный на этот пост - слаб  Последний год резкие изменения : выcокая текучесть кадров (20% за последние полгода)  Еженедельные конфликты (перевод стрелок) между Начальником отдела закупок(старый) и Директором по продажам (новый) | Нестабильность курса доллар (закупочные цены привязаны к $ а продают в рублях) [(прогноз курса доллара)](http://abird.ru/articles/dollar_devaluation)  Происходит изменение политики поставщиков |

Каждая компания и человек должны предусмотреть возможные будущие угрозы. Угрозы для бизнеса могут исходить не только от конкурентов, но и от политиков, экономики, изменеия налоговых законов, изменения технологии и других факторов.

**другой пример SWOT-анализа строительной компании**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны компании** | **Возможности  Компании во внешней среде** |
| Успешная кредитная история и устойчивые финансовые показатели  8 лет на рынке  Высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении субподрядчиков, так и в отношении конечных потребителей  Позитивный Имидж компании в общественной жизни (участие в высавках, конкурсах, благотворительная деятельность)  Компания обладает  определённым политическим ресурсом, связями в администрации города  Имеет опыт и ключевые компетенции: ген. подрядчик, заказчик, управление объектами недвижимости, создание ТСЖ, разработка и согласование проектной документации, оформление прав на застройку и др.  Успешный выход на рынок Екатеринбург отражает положительную динамику развития Корпорации  Освоение новых сегментов рынка:   * коммерческая недвижимость * эксплуатация коммерческой недвижимости * [строительство загородной недвижимости](http://abird.ru/articles/Cottage_village) | Вывод новой серии домов в сегмент выше среднего  Расширение строительства объектов коммерческой недвижимости (торговые и развлекательные центры)  Выход на смежный рынок малоэтажного строительства (сегмент таун-хаузы, коттеджное строительство). Строительство многоэтажных паркингов  Вывод новых торговых марок  Создание информационного строительного портала.Сайт с досками обсуждений по жилищному строительству  Проработка механизма ипотечного кредитования и системы залога за квартиру, для привлечения населения со средней платежеспособностью  Выход с Проектами освоения целых территорий города и Пригорода  Увеличение статуса в Администрации и комитетах принимающих решение о выделении земли  Партнёрство с банком  или финансовой организацией для реализации строительных и финансовых  проектов  Программа улучшения качества строительства  Выход на рынки Западной Европы     (Германии, Франция, Швеции, Финляндия) (например через покупку бизнеса)  Продвижение в  область, регионы |
| **Слабые стороны компании** | **Угрозы внешней среды для бизнеса** |
| Спонтанная диверсификация  При использовании одной торговой марки на разных сегментах происходить размывание (например, элитное  и типовое жилье).  Использование дешёвых материалов и “дешёвой” рабочей сила приводит к низкому качеству готовой продукции  Средняя или ниже среднего удовлетворённость потребителей качеством выполненных работ в типовом жилищном строительстве (ровность полов, потолков, звукоизоляция и пр.) «средняя цена – низкое качество»  Существующая структура затрудняет вывод рентабельных направлений | Усиление конкуренции на рынке типового жилья  Уменьшение рентабельности строительства типового жилья  Уменьшение пятен под строительство жилья, увеличение стоимости пятен  Резкий [рост курса Евро](http://abird.ru/articles/prognose_220109) может привести к росту цен на строительные материалы и уменьшить спрос  Усиление давление производителей стройматериалов  Возможен приход Крупных московских строительных компаний  Выход на рынок Иностранных Компаний (Германия и т.д.) |

Проведенный предварительный swot-анализ показывает возможность движения Корпорации к клиентам, к производителям, возможность интеграции и диверсификации. Компания может осуществлять плавное движение вверх в типовом жилье и создать новые торговые марки для разных сегментов.